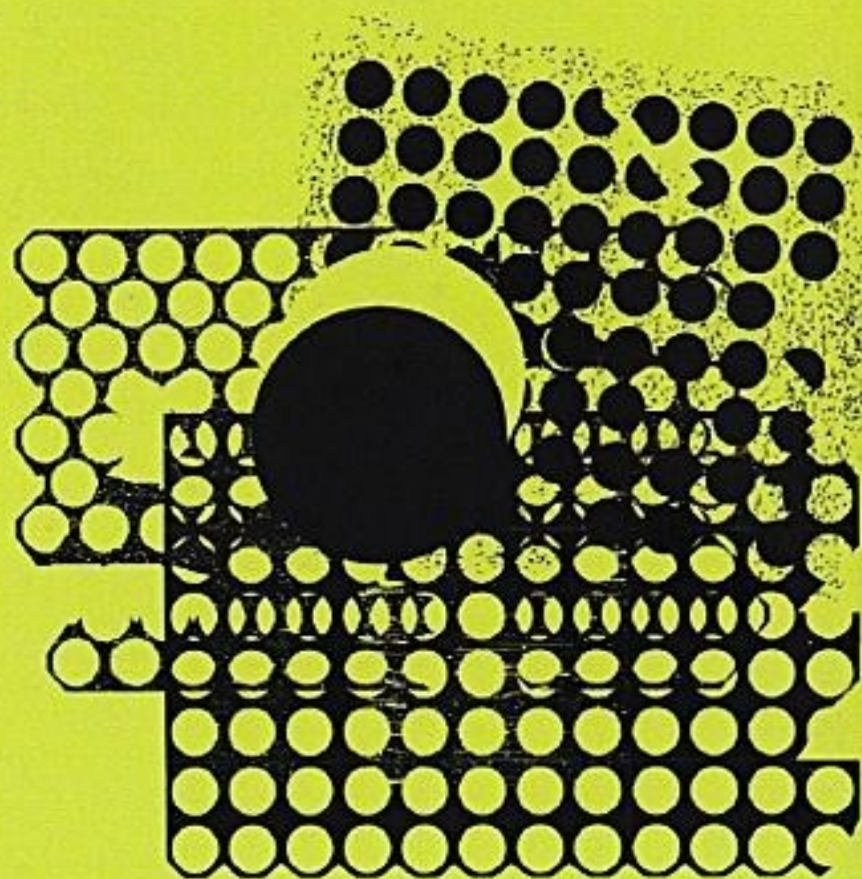


se

André

GORZ

Ecológica



Lectulandia

Filósofo y periodista, André Gorz fue uno de los primeros en pensar la ecología política como una superación del marxismo. Sin renunciar a sus ideas anticapitalistas, se alejó de las ortodoxias al plantear que el socialismo no valdría más que el capitalismo si no cambiaba sus herramientas y, provocativamente, llegó a rechazar el pleno empleo y el crecimiento económico y reivindicar la ética del *hacker*.

Esta obra reúne siete textos de André Gorz: el primero escrito en 1975, cuando la izquierda no hablaba mucho de ecología, y el último, una semana antes de morir.

Lectulandia

André Gorz

Ecológica

ePub r1.0

Titivillus 06.01.17

Título original: *Écológica*
André Gorz, 2008
Traducción: Pablo Betesh

Editor digital: Titivillus
ePub base r1.2

más libros en lectulandia.com

ÍNDICE

Introducción

La ecología política, una ética de la liberación

1.

La salida del capitalismo ya empezó

2.

La ecología política entre expertocracia y autolimitación

3.

La ideología social del coche

4.

Crecimiento destructivo y decrecimiento productivo

5.

Crisis mundial decrecimiento y salida del capitalismo

6.

Riqueza sin valor, valor sin riqueza

INTRODUCCIÓN

LA ECOLOGÍA POLÍTICA, UNA ÉTICA DE LA LIBERACIÓN

Entrevista realizada por Marc Robert, publicada en *EcoRev*, n.º 21, “Figuras de la ecología política”, otoño-invierno 2005.

Desde la aparición de la novela autobiográfica El traidor, prologada por Sartre, hasta la ecología política, ¿cuáles han sido los encuentros y las influencias importantes para usted?

¿Cuáles han sido en mi vida los grandes encuentros e influencias? Está Sartre, por supuesto, cuya obra, a partir de 1943, me resultó formadora a lo largo de veinte años. Está Illich quien, a partir de 1971, me llevó a reflexionar durante cinco años. Pero las influencias más importantes no son necesariamente las de las personas importantes. Jean-Marie Vincent^[1], que publicó relativamente poco, me inició a partir de 1959 en el Marx de la *Grundrisse*^[2]. Vincent hizo que me encontrara con ciertos teóricos italianos que me llevaron a conocer a otros. En los años noventa, con su revista *Futur Antérieur*^[3], me convenció de que debía revisar algunas de mis ideas. Hace dos años, luego de una entrevista sobre *L'immatériel* para un diario alemán, conocí a un *hacker*, Stefan Meretz^[4], cofundador de *Oekonux*, que explora con una honestidad admirable la dificultad que existe para salir del capitalismo por la práctica, la manera de vivir, de desear, de pensar.

Pero desde 1947 hasta hoy, la influencia más importante y la más constante ha sido la de “Dorine, sin la cual nada sería posible”, mi compañera, que me demostró que no era imposible amar, ser amado, sentir, vivir y adquirir confianza en mí mismo. Hemos crecido y evolucionado uno a través del otro, uno para el otro. Sin ella probablemente yo no habría logrado aceptarme. Sin Sartre, probablemente no habría encontrado los instrumentos para pensar y superar lo que mi familia y la historia habían hecho de mí. A partir del momento en que descubrí *El Ser y la Nada*, tuve la impresión de que lo que Sartre decía de la condición ontológica del hombre correspondía a mi experiencia. Desde mi infancia, había tenido la experiencia de todos los “existencialistas”: la angustia, el hastío, la certeza de no estar aquí por nada, de no corresponder a lo que los demás esperan de mí, de que ellos no puedan entenderme. La experiencia, en suma, de la contingencia, de la injustificabilidad, de la soledad de todo sujeto.

¿Puede decirnos algo más sobre estos vínculos entre existencialismo y ecología, entre moral, ética y ecología?

Tanto para mí como para Sartre, la cuestión del sujeto siguió siendo central, bajo esta perspectiva: nacemos para nosotros mismos como sujetos, es decir, como seres irreductibles a lo que los demás y la sociedad nos piden y nos permiten ser. La educación, la socialización, la instrucción y la integración nos enseñarán a ser Otros entre los Otros, a renegar de esa parte no socializable que constituye la experiencia de ser sujeto, a canalizar nuestras vidas y nuestros deseos por caminos señalizados, a confundirnos con los papeles y las funciones que la megamáquina social nos ordena cumplir.

Esos papeles y esas funciones son los que definen nuestra identidad en tanto que Otro. Exceden lo que cada uno de nosotros puede ser por sí mismo. Nos dispensan o incluso nos prohíben existir por nosotros mismos, plantearnos preguntas acerca del sentido de nuestros actos y asumirlos. Quien actúa no es “yo”, sino la lógica automatizada de las disposiciones sociales que actúa a través de mí en tanto que Otro, que me obliga a contribuir a la producción y a la reproducción de la megamáquina social. Ella es el verdadero sujeto. Su dominación se ejerce sobre los miembros de las capas dominantes tanto como sobre los dominados. Los dominantes sólo dominan en la medida en que sirven a ella como funcionarios leales. Sólo en sus intersticios, en sus fallas y en sus márgenes surgen sujetos autónomos a través de los cuales puede plantearse la cuestión moral. Originariamente, siempre existe ese acto fundador del sujeto que consiste en la rebelión contra lo que la sociedad le obliga a hacer o a padecer. Touraine, que estudió a Sartre en su juventud, formuló muy bien este punto: “El sujeto siempre es un mal sujeto, un rebelde contra el poder y la regla, contra la sociedad como aparato total”. La cuestión del sujeto, por lo tanto, es lo mismo que la cuestión moral. Se encuentra en el fundamento tanto de la ética como de la política. Pues necesariamente pone en cuestión todas las formas y todos los medios de dominación, es decir, todo lo que les impide a los hombres manejarse como sujetos y continuar con la libre expansión de sus individualidades en tanto fin común.

El hecho de que estemos dominados en nuestro trabajo es una evidencia desde hace ciento setenta años. Pero no el que estemos dominados en nuestras necesidades y deseos, nuestros pensamientos y la imagen que tenemos de nosotros mismos. Este tema ya aparece en *El traidor*^[5], y lo vuelvo a desarrollar en casi todos mis textos posteriores. Es por este tema, por la crítica al modelo de consumo opulento, que me convertí de manera anticipada en un ecologista. Mi punto de partida fue un artículo que apareció en un semanario norteamericano, hacia 1954. Allí explicaba que la valorización de las capacidades de producción norteamericanas exigía que el consumo creciera por lo menos un 50% en los siguientes ocho años, pero que la gente no podía de ningún modo definir de qué estarían hechos sus 50% de consumo adicional. A los expertos en publicidad y en *marketing* les correspondía generar nuevas necesidades, deseos y fantasías en los consumidores, y cargar las mercancías, hasta las más triviales, con símbolos que harían aumentar la demanda. El capitalismo necesitaba que la gente tuviera necesidades mayores. Mejor todavía: debía poder

moldear y desarrollar esas necesidades del modo más rentable para él, incorporando un máximo de superfluo en lo necesario, acelerando la obsolescencia de los productos, reduciendo su durabilidad, obligando a satisfacer las más pequeñas necesidades con el mayor consumo posible, eliminando los consumos y servicios colectivos (tranvías y trenes, por ejemplo) para sustituirlos por consumos individuales. Para poder seguir sometido a los intereses del capital, es necesario que el consumo esté individualizado y sea privado.

Por lo tanto, partiendo de la crítica del capitalismo, inevitablemente se llega a la ecología política que, con su crítica indispensable de las necesidades, lleva, a su vez, a profundizar y a radicalizar una vez más la crítica del capitalismo. Por ende, no diría que hay una moral de la ecología sino más bien que la exigencia ética de emancipación del sujeto implica la crítica teórica y práctica del capitalismo, de la cual la ecología política es una dimensión esencial. En cambio, si partes del imperativo ecológico puedes llegar de igual manera a un anticapitalismo radical como a un *petainismo* verde, a un ecofascismo o a un comunitarismo naturalista. La ecología sólo adquiere su carga crítica y ética si las devastaciones de la Tierra y la destrucción de las bases naturales de la vida se comprenden como consecuencias de un modo de producción, el cual exige la maximización de la rentabilidad y recurre a técnicas que violan los equilibrios biológicos. Por ende, sostengo que la crítica de las técnicas en las que se encarna la dominación sobre los hombres y sobre la naturaleza es una de las dimensiones esenciales de una ética de la liberación.

Mi interés por la tecnocrítica debe mucho a la lectura, en 1960, de la *Crítica de la razón dialéctica* de Sartre; a diez días que pasé en Alemania del Este, en esa misma época, visitando fábricas, en la vana búsqueda de gérmenes de poder obrero; luego, a partir de 1971 o 1972, al descubrimiento de Illich, que había titulado *Retooling Society* un primer esbozo de *La convivencialidad*^[6]. Illich distinguía dos tipos de técnicas: las que llamaba “convivenciales”, que acrecientan el campo de la autonomía, y las “heterónomas”, que lo restringen o suprimen. Yo las llamé “tecnologías abiertas” y “tecnologías cerrojo”. Abiertas son aquéllas que favorecen la comunicación, y la cooperación, la interacción, como el teléfono o, en la actualidad, las redes y los *softwares* libres. Las “tecnologías cerrojo” son las que esclavizan al usuario, programan sus operaciones y monopolizan la oferta de un producto o de un servicio.

Entre las “tecnologías cerrojo”, las peores son desde luego las megatecnologías, monumentos a la dominación de la naturaleza, que despojan a los hombres de su medio de vida y los someten a su dominación. Además de todos los otros defectos de la energía nuclear, durante diez años hice campaña contra la radiación totalitaria — secretos, mentiras, violencia— que propaga lo nuclear en la sociedad.

En esta crítica radical del capitalismo, está el paso por el comunismo y su posterior

abandono.

Ecología y libertad, suerte de epílogo de *Ecología y política*, comenzaba con esta afirmación: “El socialismo no vale más que el capitalismo si no cambia de herramientas”. El libro siguiente, *Adiós al proletariado*, iba más lejos en el mismo sentido. Sostenía que los medios de producción del capitalismo son medios de dominación por la división, la organización y la jerarquización de las tareas que exigen o permiten. Así como los soldados no pueden apropiarse del ejército, a menos que cambien su modo de organización y sus reglas de principio a fin, del mismo modo la clase obrera no puede apropiarse de los medios de producción por los cuales está estructurada, funcionalmente dividida y dominada. Si se apoderara de ellos sin cambiarlos radicalmente, acabaría por reproducir (como ocurrió en los países soviéticos) el mismo sistema de dominación. Aprovecho para señalar que todo esto está mencionado al pasar en las *Grundrisse*^[7].

Adiós no tenía nada de una crítica al comunismo, todo lo contrario. Criticaba a los maoístas, su culto primitivista de un proletariado mítico, su pretensión de practicar en un país industrializado y urbanizado la estrategia de expropiación de tierra inventada por Mao para los campesinos chinos. También hacía una crítica acerba contra la social-democratización del capitalismo a la que se reducía el marxismo vulgar, y contra la glorificación del trabajo asalariado. “Más allá del socialismo” —tal era el subtítulo del libro—, está el comunismo que es su culminación y, en caso contrario, el desastre que tenemos. Pero el comunismo no es ni el pleno empleo ni el salario para todos, es la eliminación del trabajo bajo la forma social e históricamente específica que tiene en el capitalismo, es decir, el trabajo-empleo, el trabajo-mercancía. Con *Adiós al proletariado*, me concentraba en la crítica al trabajo. Ese libro también incluía algunas tonterías groseras (como la idea de una “esfera de la autonomía”) pero no se reducía a eso. La crítica al trabajo sigue siendo central en *Misericordias del presente. Riqueza de lo posible*.

La crítica a la división del trabajo entra en crisis con la importancia cada vez mayor que adoptan los saberes, la cooperación en la creación de riqueza y el trabajo virtuoso. Lo inmaterial, su última obra, trata de pensar esas mutaciones.

Lo inmaterial es el subproducto de un informe sobre una conferencia internacional acerca de la así llamada “sociedad de conocimiento”, vista desde la izquierda. Lo que en principio me interesó de ello es que el conocimiento y la información son por esencia bienes comunes que pertenecen a todos y que, por lo tanto, sólo pueden volverse propiedad privada y comercializarse si se los mutila en su utilidad. Ahora bien, si la fuerza productiva decisiva (la de la inteligencia, la del conocimiento) no se presta para convertirse en una mercancía, las categorías tradicionales de la economía

política entran en crisis: el trabajo, el valor y el capital.

El valor de los conocimientos, en el sentido de la economía capitalista, es indecible. Es imposible medir el trabajo que se invirtió a escala de la sociedad para producirlos. Pues son producidos de manera difusa allí donde los hombres interactúan, experimentan, aprenden, sueñan. No son homogéneos, descomponibles en unidades de producto. No hay un patrón de medida que les sea aplicable. Sostengo que poseen un valor intrínseco específico, diferente del de las mercancías, comparable al de las obras de arte que tampoco pueden ser intercambiables según un patrón común. Su precio carece de fundamento objetivo y se mantiene fluctuante.

Sea cual fuere el costo inicial de un conocimiento, su valor de intercambio tiende a cero cuando es de libre acceso, apto para ser transcrita al lenguaje informático y replicable indefinidamente por un costo insignificante. Para tener un valor de cambio, un precio, es necesario que se vuelva raro, inaccesible para todos, privatizado en manos de una empresa que reivindica su monopolio y extrae de él una renta.

Por lo tanto, la economía del conocimiento tiene una aptitud para ser una economía de la puesta en común y de la gratuidad, es decir, lo contrario de una economía. En el ámbito científico, adopta espontáneamente esta forma de comunismo. El “valor” de un conocimiento no se mide en dinero, sino por el beneficio que suscita, la difusión que recibe. En el fundamento de la economía capitalista del conocimiento, por lo tanto, encontramos una antieconomía en la que la mercancía, los intercambios mercantiles, el interés por hacer dinero no tienen circulación. El valor de cambio no es la medida de la riqueza ni el tiempo de trabajo.

Este protocomunismo encuentra sus figuras emblemáticas en la informática. Difiere de la ciencia en esta especificidad: es a la vez conocimiento, técnica de producción de conocimiento y medio de fabricación, regulación, invención y coordinación. En ella se halla suprimida la división social entre los que producen y los que conciben los medios de producir. Los productores ya no se encuentran dominados por el capital a través de los medios de trabajo. Se fusionan producción de conocimientos y producción de riquezas materiales o inmateriales. El capital fijo ya no posee existencia separada; está subsumido, interiorizado por hombres y mujeres que tienen la experiencia práctica concreta de que la principal fuerza productiva no es ni el capital máquina ni el capital dinero, sino la pasión viviente con la que imaginan, inventan y acrecientan sus propias capacidades cognitivas, así como su producción de conocimientos y de riqueza. La producción de uno mismo es aquí producción de riqueza y viceversa; la base de la producción de riqueza es la producción de uno mismo. Potencialmente, el trabajo —en el sentido que adquiere en la economía política— se suprime: “El trabajo ya no aparece como trabajo sino como pleno desarrollo de la actividad [personal] misma^[8]”.

La figura emblemática de esta apropiación/supresión del trabajo es el *hacker*. Con

él, las fuerzas productivas humanas, vueltas sujeto, se declaran en rebelión contra su captación por el capital y redirigen los recursos de la informática en su contra. El *hacker* es quien inventó esa antieconomía que son Linux y el *copyleft* —ese opuesto del *copyright*— e hizo surgir el movimiento de los *softwares* libres. A través de él aparecen nuevas formas de comunicación y de regulación; una admirable ética anarcocomunista, *La ética hacker*, a la vez arte de vivir, práctica de otras relaciones individuales y sociales, búsqueda de caminos para salir del capitalismo y para liberar de su influencia, con ese fin, nuestras maneras de pensar, de sentir y de desear.

Los *hackers* no son una elite intelectual ni una clase aparte. Forman parte de la nebulosa de “disidentes del capitalismo numérico”, como lo llamaba Peter Glotz^[9]. Esos disidentes, surgidos de la revolución informática, representan en Estados Unidos aproximadamente un tercio de la población activa. Comprenden informáticos de alto nivel que rechazan la servidumbre voluntaria; graduados que se niegan a sacrificarlo todo por su carrera; autoemprendedores que rehúsan la competencia feroz de “siempre más, siempre más rápido”; *jobbers* y *downshifters* que prefieren ganar poco y tener mucho más tiempo para ellos.

“Cuanto más extienda el capitalismo digital su influencia sobre nuestras vidas, mayor será la cantidad de desclasados voluntarios”, escribe Peter Glotz. “De ellos surgirá una nueva concepción del mundo. La lucha que opondrá el proletariado de lo digital a su elite... tendrá por desafío esencial dos concepciones fundamentales y apasionadas de la vida. Toda la ética social del capitalismo moderno es puesta en cuestión”.

LA SALIDA DEL CAPITALISMO YA EMPEZÓ

Publicado en *EcoRev*, n.º 28, otoño de 2007.

Nunca fue tan actual la cuestión de la salida del capitalismo. Se plantea con una urgencia y en términos radicalmente nuevos. Por su propio desarrollo, el capitalismo alcanzó un límite tanto interno como externo que es incapaz de superar y que lo convierte en un sistema que sobrevive mediante subterfugios a la crisis de sus categorías fundamentales: el trabajo, el valor y el capital.

La crisis del sistema se manifiesta tanto en un nivel macroeconómico como en un nivel microeconómico. Se explica principalmente por una perturbación tecnocientífica que introduce una ruptura en el desarrollo del capitalismo e invalida, por sus repercusiones, la base de su poder y su capacidad de reproducirse. Intentaré analizar esta crisis, primero, desde la perspectiva macroeconómica (1); luego, en sus efectos sobre el funcionamiento y la administración de las empresas (2).

1. La informatización y la robotización permitieron producir cantidades crecientes de mercancías con cantidades decrecientes de trabajo. El costo del trabajo por unidad de producto no deja de disminuir y el precio de los productos tiende a bajar. Ahora bien, cuanto más disminuye la cantidad de trabajo para una producción dada, más debe aumentar el valor producido por un trabajador —su productividad— para que la masa de beneficio realizado no disminuya. Por lo tanto, se obtiene la siguiente paradoja aparente: cuanto más aumenta la productividad, es necesario que aumente todavía más para evitar que disminuya el volumen del beneficio. La carrera de la productividad tiende así a acelerarse; los efectivos empleados tienden a reducirse; la presión sobre el personal, a endurecerse; y el nivel y la masa de los salarios, a disminuir. El sistema evoluciona hacia un límite interno en que la producción y la inversión en la producción dejan de ser suficientemente rentables.

En China, Filipinas o Sudán las cifras confirman que ese límite ya se ha alcanzado. La acumulación productiva de capital productivo no deja de retroceder. En Estados Unidos, las quinientas empresas del índice Standard & Poors disponen de 631 mil millones de reservas líquidas; la mitad de los beneficios de las empresas norteamericanas provienen de operaciones realizadas en los mercados financieros. En Francia, la inversión productiva de las empresas del CAC 40 ni siquiera aumenta cuando sus beneficios estallan.

Puesto que la producción ya no es capaz de valorizar el conjunto de capitales

acumulados, una parte creciente de éstos conserva la forma de capital financiero. Se conforma una industria financiera que no deja de afinar el arte de hacer dinero comprando y vendiendo ninguna otra cosa que no sean diversas formas de dinero. El dinero mismo es la única mercancía que la industria financiera produce mediante operaciones cada vez más azarosas y cada vez {renos manejables en los mercados financieros. La masa de capital que la industria financiera drena y administra supera por mucho la masa de capital que valoriza la economía real (el total de los activos financieros representa 160 billones de dólares, o sea, de tres a cuatro veces el PIB mundial). El “valor” de ese capital es puramente ficticio; en gran parte, descansa en el endeudamiento y el *good will*, es decir, en las anticipaciones: la Bolsa capitaliza el crecimiento futuro, las ganancias futuras de las empresas, el alza futura de los precios inmobiliarios, las ganancias que podrán desprenderse de las reestructuraciones, fusiones, concentraciones, etc. Las cotizaciones de la Bolsa se inflan con capitales y con sus plusvalías futuras, y los bancos incitan a los hogares a comprar (entre otros) acciones y bonos de inversión inmobiliaria, a acelerar así el alza de las cotizaciones, a pedir a sus bancos sumas crecientes de préstamos, a medida que aumenta su capital bursátil ficticio.

La capitalización de las anticipaciones de ganancia y de crecimiento mantiene el creciente endeudamiento, alimenta la economía con una liquidez que surge del reciclaje bancario de plusvalías ficticias, y permite a Estados Unidos un “crecimiento económico” que, fundado en el endeudamiento interno y externo, constituye de lejos el motor principal del crecimiento mundial (incluido el crecimiento chino). La economía real se convierte en un apéndice de las burbujas especulativas sostenidas por la industria financiera. Hasta que llega el momento, inevitable, en que las burbujas estallan, acarreando quiebras en cadena de los bancos, amenazando con el desplome del sistema mundial de crédito y con una depresión severa y prolongada de la economía real (la depresión japonesa ya lleva casi quince años).

Se tiende a acusar a la especulación, a los paraísos fiscales, a la opacidad y a la falta de control de la industria financiera —en particular, a los *hedge funds*— de la amenaza de depresión, y hasta de desplome que pesa sobre la economía mundial no se debe, sin embargo a la falta de control; se debe a la incapacidad del capitalismo para reproducirse, que no se perpetúa ni funciona si no es sobre bases ficticias cada vez más precarias. Pretender redistribuir las plusvalías ficticias de las burbujas por el camino de la imposición precipitaría aquello que la industria financiera pretende evitar: la desvalorización de gigantescas masas de activos financieros y la quiebra del sistema bancario.

La “reestructuración ecológica” no hace más que agravar la crisis del sistema. Es imposible evitar una catástrofe climática si no se rompe radicalmente con los métodos y la lógica económica que desde hace ciento cincuenta años llevan a eso. Si

la tendencia actual se prolonga, el PIB mundial se multiplicará por tres o cuatro de aquí al año 2050. Ahora bien, según el informe del Consejo sobre el clima de la ONU, las emisiones de CO₂, deberán disminuir un 85% hasta esa fecha para limitar el calentamiento climático a 2° C como máximo. Más allá de 2° C, las consecuencias serán irreversibles e inmanejables.

El decrecimiento, por lo tanto, es un imperativo de supervivencia. Pero supone otra economía, otro estilo de vida, otra civilización, otras relaciones sociales. En su ausencia, el desplome sólo podría evitarse a fuerza de restricciones, racionamientos y subsidios autoritarios de recursos característicos de una *economía de guerra*. *La salida del capitalismo, por lo tanto, ocurrirá de una u otra manera, civilizada o bárbara*. La pregunta se plantea justamente sobre la forma que adoptará y la cadencia a la que se producirá esta salida.

La forma bárbara ya nos es familiar. Prevé masacres y tráfico de seres humanos, sobre un trasfondo de hambre en numerosas regiones de África dominadas por jefes de guerra y por el asalto a las ruinas de la modernidad. Los tres *Mad Max* eran relatos de anticipación.

A la forma civilizada de salida del capitalismo, por el contrario, sólo se la considera muy de vez en cuando. La mención de la amenaza de la catástrofe climática conduce generalmente a considerar la necesidad de un “cambio de mentalidad”, pero la naturaleza de ese cambio, sus condiciones de posibilidad y los obstáculos para superar parecen desafiar la imaginación. Vislumbrar otra economía, otras relaciones sociales, otros modos y medios de producción, y modos de vida pasa por “irrealista”, como si la sociedad de la mercancía, del salario y del dinero fuera insuperable. En realidad, una gran cantidad de indicios convergentes sugiere que *esa superación ya ha comenzado* y que las posibilidades de una salida civilizada dependen, ante todo, de nuestra capacidad para distinguir las tendencias y las prácticas que anuncian su posibilidad.

2. El capitalismo debe su expansión y su dominación al poder que tomó a lo largo de un siglo sobre la producción y el consumo a la vez. Al despojar en un primer momento a los obreros de los medios de trabajo y de sus productos, se fue progresivamente asegurando el monopolio de los medios de producción y la posibilidad de subsumir el trabajo. Al especializar, dividir y mecanizar en grandes instalaciones, convirtió a los trabajadores en apéndices de las megamáquinas del capital. Toda apropiación de los medios de producción por los productores se volvió imposible. Al eliminar de ellos el poder sobre la naturaleza y el destino de los productos, aseguró al capital el cuasi monopolio de la oferta y por lo tanto, el poder de favorecer en todos los ámbitos las producciones y los consumos más rentables, así como el poder de moldear los gustos y los deseos de los consumidores y la manera en que éstos iban a satisfacer sus necesidades. Justamente, la revolución informacional

empieza a resquebrajar ese poder.

En un primer momento, la informatización tuvo por objeto reducir los costos de producción. Para evitar que esta reducción de los costos provocara una baja correspondiente en los precios de las mercancías, era necesario, a toda costa, sustraer a estas últimas de las leyes del mercado. Esta sustracción consiste en conferir a las mercancías *cualidades incomparables*, gracias a las cuales surgen *sin equivalente* y, en consecuencia dejan de aparecer como simples mercancías.

El valor comercial (el precio) de los productos, por lo tanto, debía depender más de sus cualidades inmateriales inmensurables que de su utilidad (valor de uso) sustancial. Esas cualidades inmateriales —el estilo, la novedad, el prestigio de la marca, la rareza o la “exclusividad”— debían conferir a los productos un estatus comparable al de las obras de arte: estas tienen un *valor intrínseco*, no hay ningún patrón que permita establecer entre ellas una *relación de equivalencia* o “precio justo”. No son, por lo tanto, verdaderas mercancías. Su precio depende de lo escasas que sean, de la reputación del creador, del deseo del eventual comprador. Las cualidades inmateriales incomparables proporcionan a la empresa productora el equivalente de un monopolio y la posibilidad de asegurarse un *beneficio* por la novedad, la rareza, la exclusividad. Esta renta enmascara, compensa y, a menudo, sobrecompensa la disminución del valor, en el sentido económico, que la baja de los costos de producción acarrea en los productos, en tanto mercancías que son en esencia intercambiables entre ellas dada su relación de equivalencia. Desde el punto de vista económico, la innovación no crea valor; es el medio de sacar de la escasez una fuente de beneficios, y obtener un sobreprecio en detrimento de los productos competitivos. La parte del beneficio en el precio de una mercancía puede ser diez, veinte o cincuenta veces más grande que su costo de producción, y ello no sólo vale para los artículos de lujo; también, para artículos de uso corriente, como zapatillas, camisetas, teléfonos móviles, discos, *jeans*, etc.

Ahora bien, la renta no posee la misma naturaleza que el beneficio: no corresponde a la creación de un acrecentamiento del valor, de una plusvalía. La renta *redistribuye* la masa total del valor en provecho de las empresas rentistas y en detrimento de las demás^[1].

Cuando el aumento de la renta se convierte en la meta determinante de la política de las empresas —más importante que el beneficio que, por su parte, se topa con el límite interno indicado más arriba—, la competencia entre las empresas depende ante todo de su capacidad y rapidez de innovación. De esta capacidad depende antes que nada la medida de su renta. Por lo tanto, ellas buscan superarse en el lanzamiento de nuevos productos o modelos o estilos, mediante la originalidad del *design*, mediante la creatividad de sus campañas de *marketing* o la “personalización” de los productos. La aceleración de la obsolescencia, que va pareja con la disminución de la

durabilidad de los productos y la posibilidad de repararlos, se convierte el medio decisivo para aumentar el volumen de las ventas. Obliga a las empresas a inventar continuamente necesidades y deseos nuevos, a conferir a las mercancías un valor simbólico, social, erótico, a difundir una “cultura del consumo” que apunta a la individualización, la singularización, la rivalidad, los celos, en una palabra, lo que en otro lugar he denominado la “socialización antisocial”.

En este sistema, todo se opone a la autonomía de los individuos, a su capacidad de reflexionar en conjunto acerca de sus fines comunes y sus necesidades comunes; a concentrarse en la mejor manera de eliminar los derroches, economizar los recursos, elaborar en conjunto, en tanto que productores y consumidores, una norma común de lo suficiente, de una “abundancia frugal”, tal como lo llamaba Jacques Delors. Evidentemente, la ruptura con la tendencia a “producir más y consumir más” y la redefinición de un modelo de vida que apunte a *hacer más y mejor con menos* suponen la ruptura con una civilización en la que no se produce nada de lo que se consume y no se consume nada de lo que se produce; en la que productores y consumidores están separados y en la que cada uno se opone a sí mismo en cuanto que siempre es uno y el otro al mismo tiempo; en la que todas las necesidades y todos los deseos se rebajan a la necesidad de ganar dinero y al deseo de ganar más dinero; en la que la posibilidad de autoproducción para el autoconsumo parece fuera de todo alcance y ridículamente arcaica, sin razón.

Y, sin embargo la “dictadura sobre las necesidades” pierde fuerza. La influencia que las empresas ejercen sobre los consumidores se vuelve más frágil a pesar de la explosión de los gastos para el *marketing* y la publicidad. La tendencia a la autoproducción vuelve a ganar terreno debido al peso creciente que poseen los contenidos inmateriales en la naturaleza de las mercancías. Poco a poco, el monopolio de la oferta escapa al capital.

Cuando los conocimientos, ideas y conceptos empleados en la producción y en la concepción de mercancías se definían en función de máquinas y de artículos a los que se incorporaban para un uso específico, no resultaba difícil privatizar y monopolizar contenidos inmateriales. Máquinas y artículos podían patentarse y se protegía la posición de monopolio. La propiedad privada de conocimientos y de conceptos era posible por el hecho de que éstos eran inseparables de los objetos que los materializaban. Eran un componente del capital fijo.

Pero todo cambia cuando los contenidos inmateriales ya no son inseparables de los productos que los contienen ni tampoco de las personas que los poseen; cuando acceden a una existencia independiente de toda utilización particular y que, traducidos en *softwares*, son capaces de reproducirse en cantidades ilimitadas por un costo ínfimo. Pueden, entonces, convertirse en un bien abundante que, por su disponibilidad ilimitada pierde su valor de cambio y cae en el dominio público como

un *bien común* gratuito; a menos que se consiga impedirlo, prohibiendo el acceso y el uso ilimitados a los que se presta.

El problema con el que tropieza “la economía del conocimiento” proviene del hecho de que la dimensión inmaterial de la que depende la rentabilidad de las mercancías, en la era de la informática, no es de la misma naturaleza que estas últimas: no es la *propiedad privada* ni de las empresas ni de sus colaboradores; no lo es en cuanto a su naturaleza privatizable, y no puede, en consecuencia, volverse una verdadera mercancía. Sólo se la puede disfrazar como propiedad privada y mercancía reservando su *uso exclusivo* mediante artificios jurídicos o técnicos (códigos de acceso secretos). Sin embargo este disfraz nada cambia de la realidad de bien común propia del bien que se ha disfrazado de ese modo: se mantiene como una no-mercancía no vendible, cuyo acceso y uso libres están prohibidos *porque aún siguen siendo posibles*, porque lo acechan las “copias ilícitas”, las “imitaciones”, los usos prohibidos. El mismo supuesto propietario no puede venderlos, es decir, transferir la propiedad privada a otro, como lo haría con una verdadera mercancía; no puede vender más que un derecho de acceso o de uso “bajo licencia”.

Así la economía del conocimiento tiene por base una riqueza que propende a ser un bien común, y que no hacen cambiar las patentes y *copyrights* que están para privatizarlo: el dominio de la gratuidad se extiende irresistiblemente. La informática e Internet socavan las bases del reino de la mercancía. Todo lo que es traducible en lenguaje numérico y reproducible comunicable sin gastos, inexorablemente tiende a volverse un bien común, y hasta un bien común universal cuando es accesible a todos y utilizable por todos. Con su computadora, hoy cualquiera puede reproducir contenidos inmateriales, tales como el *design*, los planos de construcción o montaje, las fórmulas y ecuaciones químicas; inventar sus propios estilos y formas; imprimir textos, grabar discos o reproducir cuadros. Más de doscientos millones de referencias son actualmente accesibles bajo licencia “*creative commons*”. En Brasil, en que la industria del disco comercializa quince nuevos CD *por año*, los jóvenes de las favelas graban veinticuatro *por semana* y los difunden en la calle. Tres cuartas partes de las computadoras producidas en 2004 eran autoproducidas en las favelas con los componentes de materiales de desecho. El gobierno apoya a las cooperativas y a las agrupaciones informales de autoproducción para el auto-aprovisionamiento. Claudio Prado, director del departamento de cultura digital del Ministerio de Cultura de Brasil, decía hace poco: “El empleo es una especie en vías de extinción... Nuestra intención es saltar esta fase de mierda del siglo xx para pasar directamente del xix al xxi”. La autoproducción de computadoras, por ejemplo, fue apoyada oficialmente: se trata de favorecer “la apropiación de las tecnologías por parte de los usuarios con un fin de transformación social”. La próxima etapa será lógicamente la autoproducción de medios de producción. Volveré a ello más adelante.

Lo que por el momento importa es que la principal fuerza productiva y la principal fuerza de rentas caen progresivamente en el dominio público y tienden hacia la gratuidad; que la propiedad privada de los medios de producción y, por lo tanto, el monopolio de la oferta se vuelven progresivamente imposibles; que, en consecuencia, la influencia del capital sobre el consumo cede y que este último puede tender a emanciparse de la oferta comercial. Se trata, en este caso, de una ruptura que mina las bases del capitalismo. La lucha que entablan los “*softwares* propietarios” y los “*softwares* libres” (libre “*free*”, es también el equivalente inglés de “gratis”) ha sido el punto de partida del conflicto central de la época. Se extiende y se prolonga en la lucha contra la mercantilización de las riquezas primas: la tierra, las semillas, el genoma, los bienes culturales, los saberes y competencias comunes, constitutivos de la cultura cotidiana y que son las condiciones previas de la existencia de una sociedad. Del cariz que adopte esa lucha depende la forma civilizada o bárbara que tomará la salida del capitalismo.

Esta salida implica necesariamente que nos emancipemos de la influencia que ejerce el capital sobre el consumo y de su monopolio de los medios de producción. Significa restablecer la unidad entre el sujeto de la producción y el sujeto del consumo y, por lo tanto, recuperar la autonomía en la definición de nuestras necesidades y de sus modos de satisfacerlas. El obstáculo insuperable que el capitalismo había erigido en este camino era la naturaleza misma de los medios de producción que había empleado: constituían una megamáquina de la que todos éramos sus servidores y que nos dictaba los fines a seguir y la vida que debíamos llevar. Este período toca a su fin. Los medios de autoproducción *high-tech* vuelven a la megamáquina industrial virtualmente obsoleta. Claudio Prado menciona “la apropiación de las tecnologías” porque la clave común a todas —la informática— es apropiable por todos. Porque, como lo pedía Iván Illich “cada uno puede utilizarla sin dificultad tan a menudo o tan escasamente como lo desee [...] sin que el uso que le dé invada la libertad del prójimo de hacer otro tanto”; y porque este uso (se trata de la definición illichiana de las herramientas conviviales) “estimula la realización personal” y amplía la autonomía de todos. Está muy cerca de la definición que Pekka Himanen da de la *Ética hacker*^[2]: un modo de vida que pone en primer plano “las alegrías de la amistad, del amor, de la libre cooperación y de la creatividad personal”.

Las herramientas *high-tech* existentes o que están desarrollándose, generalmente comparables a periféricos de computadora, apuntan hacia un futuro en que prácticamente todo lo necesario y lo deseable podrá producirse en talleres cooperativos o comunales; en que las actividades de producción podrán combinarse con el aprendizaje y la enseñanza con la experimentación y la investigación, con la creación de nuevos gustos, perfumes y materiales, con la invención de nuevas formas y técnicas de agricultura de construcción, de medicina, etc. Los talleres comunales de

autoproducción estarán interconectados a escala global, podrán intercambiar o compartir experiencias, invenciones, ideas, descubrimientos. El trabajo será productor de cultura y de autoproducción, un modo de realización personal.

Dos circunstancias hablan a favor de este tipo de desarrollo. La primera es que existen muchas más competencias, talentos y creatividad de los que puede utilizar la economía capitalista. Este excedente de recursos humanos no puede volverse productivo más que en una economía en que la creación de riquezas no esté sometida a los criterios de rentabilidad. La segunda es que “el empleo es una especie en vías de extinción”.

No estoy diciendo que estas transformaciones radicales tendrán lugar. Digo solamente que, por primera vez, podemos querer que se realicen. Existen los medios, así como las personas que se emplean en ello metódicamente. Es probable que los primeros en recrear los talleres de autoproducción de su favela o de su *township* de origen sean sudamericanos o sudafricanos de suburbios desheredados de las ciudades europeas.

LA ECOLOGÍA POLÍTICA ENTRE EXPERTOCRACIA Y AUTOLIMITACIÓN

Publicado en *Actuel Marx*, n.º 12, “L’écologie ce matérialisme historique”, PUF, 1992.

A Dick Howard

Según sea científica o política, la ecología involucra dos enfoques distintos aunque interconectados. En un primer momento, pondré el acento en la diferencia más que en la interconexión de su objeto. Pues hay que evitar presentar el punto de vista político como el resultado que se impone con una “necesidad absoluta” a la luz del “análisis científico”. Tampoco hay que reeditar, bajo una nueva forma, el tipo de dogmatismo científicista y antipolítico que, en su versión “diamat”^[1], pretendió elevar, al rango de necesidades científicamente demostradas, prácticas y concepciones políticas cuyo carácter específicamente político, por ello mismo, se encontraba negado.

La ecología en tanto que ciencia, pone de manifiesto a la civilización en su interacción con el ecosistema terrestre, es decir, con lo que constituye la base natural, el contexto no (re)producibile de la actividad humana. A diferencia de los sistemas industriales, el ecosistema natural posee una capacidad autogeneradora y autorreorganizadora que, debido a su extrema diversidad y complejidad, le permite autorregularse y evolucionar en el sentido de la complejidad y la diversidad crecientes. Esta capacidad de autogeneración y autorreorganización se ve perjudicada por técnicas que tienden a racionalizar y a dominar la naturaleza, a volverla previsible y calculable. “Nuestros estallidos tecnológicos —escribe Edgar Morin— no sólo perturban los ciclos biológicos, sino los lazos químicos primarios. Como respuesta a ello, se desarrollan tecnologías de control que destacan los efectos de esos males al tiempo que desarrollan las causas^[2]”.

Expertocracia

A partir de aquí, son posibles dos aproximaciones. La primera, que se basa en el estudio científico del ecosistema, busca determinar científicamente las técnicas y los umbrales de contaminación ecológicamente soportables, es decir, las condiciones y los límites dentro de los cuales el desarrollo de la tecnoesfera industrial puede continuar sin comprometer las capacidades autogeneradoras de la ecosfera. Esta aproximación no rompe de modo fundamental con el industrialismo y su hegemonía

de la razón instrumental. Reconoce la necesidad de limitar la depredación de los recursos naturales y de sustituirla por una gestión racional a largo plazo del aire, el agua, los suelos, los bosques y los océanos, lo que implica políticas de limitación de residuos, de reciclaje y de desarrollo de técnicas no destructivas del medio natural.

Las políticas de “preservación del medio ambiente” (lo que en inglés se llama *environment*; el término francés “*environnement*” es un anglicismo), entonces, a diferencia de la ecología política, no tienden en lo más mínimo hacia una pacificación de las relaciones con la naturaleza o a la “reconciliación” con ella; tienden a cuidarla (en el doble sentido de cuidado y de administración^[3]) tomando en cuenta la *necesidad* de preservar al menos sus capacidades más fundamentales de autorregeneración. De esta necesidad se deducirán las medidas que se imponen en beneficio de toda la humanidad, y los Estados deberán obligar a los responsables económicos y a los consumidores individuales a respetarlas.

La debida consideración de las obligaciones ecológicas por parte de los Estados se traducirá entonces en prohibiciones, reglamentaciones administrativas, aranceles, subvenciones y penalidades. Tendrá por efecto, entonces, un refuerzo de la *heterorregulación* del funcionamiento de la sociedad. Este funcionamiento deberá volverse más o menos “ecocompatible” *independientemente de la propia intención* de los actores sociales. Ciertos “medios reguladores”, tales como el poder administrativo y el sistema de precios, se encargan de canalizar los comportamientos de los consumidores y las decisiones de los inversionistas hacia una meta que no tendrán necesidad de aprobar ni de comprender para realizarla. La llevarán a término porque la administración habrá sabido hacer funcionales las motivaciones y los intereses individuales en vista de un resultado que les sigue siendo ajeno. Según sus partidarios, la heterorregulación fiscal y monetaria tiene la ventaja de conducir a la meta de la ecocompatibilidad sin que las mentalidades, el sistema de valores, las motivaciones y los intereses económicos de los actores sociales deban cambiar. Por el contrario, contando con esas motivaciones y esos intereses, mientras se los manipula, es como se alcanzará la meta. Su prosecución implicará así una extensión de lo que Habermas ha llamado la “colorización del mundo vivido”, es decir, la utilización, por parte de los gerentes del sistema de motivaciones individuales existentes para que produzcan resultados que no se correspondan con ninguna intención de los individuos.

En el marco del industrialismo y de la lógica del mercado, la debida consideración de las obligaciones ecológicas se traduce así en una extensión del poder tecnoburocrático. Ahora bien, esta aproximación responde a una concepción premoderna típicamente antipolítica. Revoca la autonomía de lo político a favor de la expertocracia, erigiendo al Estado y a los expertos de Estado en jueces de los contenidos del interés general y de los medios para *someter* a los individuos. Lo universal queda separado de lo particular, el interés superior de la humanidad queda separado de la libertad y de la capacidad de juicio autónomo de los individuos. Ahora

bien, como lo ha mostrado Dick Howard^[4], lo político se define originariamente por su estructura bipolar: debe ser y no puede ser otra cosa más que la mediación pública que sin cesar se vuelve a iniciar, entre los derechos del individuo, fundados en su autonomía, y el interés de la sociedad en su conjunto, que a la vez funda y condiciona esos derechos. Toda gestión que tienda a suprimir la tensión entre esos dos polos es una negación de lo político y, a la vez, de la modernidad; y ello vale en particular, como resulta evidente, para las expertocracias que niegan a los individuos la capacidad de juzgar y los someten a un poder “esclarecido”, invocando el interés superior de una causa que supera su entendimiento.

De allí proviene la ambigüedad del imperativo ecológico: a partir del momento en que los aparatos de poder se hacen cargo de él, éste sirve para reforzar su dominación sobre la vida cotidiana y el medio social, y entra en conflicto con las aspiraciones originarias del propio movimiento ecológico en tanto que movimiento político-cultural. La divergencia interna de ese movimiento entre un ala tecnocrática y un ala radical-democrática encuentra aquí su razón profunda.

El sentido originario del movimiento

El movimiento ecológico nació mucho antes que el deterioro del medio y de la calidad de vida plantease una cuestión de supervivencia a la humanidad. Nació originariamente de una protesta espontánea contra la destrucción de la *cultura de lo cotidiano* por los aparatos de poder económico y administrativo. Y por “cultura de lo cotidiano” comprendo el conjunto de saberes intuitivos, de aptitudes y destrezas vernáculas (en el sentido que Iván Illich da a ese término), de costumbres, normas y conductas propias, gracias a los cuales los individuos pueden interpretar, comprender y asumir su inserción en el mundo que los rodea.

La “naturaleza” que el movimiento exige que se proteja no es la Naturaleza de los naturalistas ni la de la ecología científica: es fundamentalmente el medio que parece “natural” porque sus estructuras y su funcionamiento son accesibles a una comprensión intuitiva; porque corresponde a la necesidad de expansión de las facultades sensoriales y motrices; porque su conformación familiar permite a los individuos orientarse en ella, interactúa, comunicarse “espontáneamente” en virtud de aptitudes que nunca fue necesario enseñar formalmente.

Por consiguiente, la “defensa de la naturaleza” debe comprenderse originariamente como defensa de un *mundo vivido*, el cual se define antes que nada por el hecho de que el resultado de las actividades corresponde a las intenciones que las mueven o, dicho en otros términos, que los individuos sociales allí ven, comprenden y dominan el cumplimiento de sus actos.

Ahora bien, cuanto más compleja se vuelve una sociedad, menos intuitivamente inteligible resulta su funcionamiento. La masa de saberes que se destina a la

producción y la administración, los intercambios, el derecho, supera por mucho las capacidades de un individuo o de un grupo. Cada uno de ellos no detenta más que un saber parcial, especializado, que los *aparatos*, esos procedimientos organizacionales establecidos, van a coordinar y organizar en vista de un resultado que supera lo que los individuos son capaces de querer. La sociedad compleja se asemeja así a una gran maquinaria: al ser social, es un sistema cuyo funcionamiento exige individuos *funcionalmente especializados*, a la manera de los órganos de un cuerpo o de una máquina. Por muy complejos y doctos que sean, los saberes especializados en función de la exigencia sistemática del todo social ya no contienen recursos culturales suficientes como para permitir a los individuos orientarse en el mundo, dar sentido a lo que hacen o comprender el sentido de aquello en lo que participan. El sistema invade y margina el mundo vivido, es decir, el mundo accesible a la comprensión intuitiva y a la asimilación práctico-sensorial. A los individuos les quita la posibilidad de tener un mundo y de tenerlo en común. Contra las diferentes formas de esta expropiación, progresivamente se ha ido organizando una resistencia.

Las primeras manifestaciones de lo que iba a convertirse en el movimiento ecológico^[5] estaban dirigidas, en América del Norte y luego en Europa, contra las megatecnologías que las industrias privadas y/o las administraciones públicas beneficiaban despojando a los ciudadanos de su medio vital. Dicho medio estaba alterado, tecnificado, pavimentado, colonizado para corresponder a las exigencias de la megamáquina industrial. Ésta enajenaba lo poco que les quedaba del medio “natural” a los habitantes, los agredía con contaminación ambiental y, fundamentalmente, confiscaba el ámbito público en provecho de aparatos técnicos que simbolizaban la *violación por parte del capital y del Estado del derecho de los individuos* a determinar por ellos mismos la manera de vivir en conjunto, de producir y de consumir.

Esta violación ha sido particularmente flagrante en el caso de la energía electronuclear: el programa de construcción de centrales se basaba en decisiones político-económicas disfrazadas como decisiones técnicamente racionales y socialmente necesarias. Preveía un muy fuerte crecimiento de las necesidades de energía, privilegiaba las mayores concentraciones de las tecnologías más pesadas para hacer frente a esas necesidades, creaba cuerpos de técnicos sometidos al secreto profesional y a una disciplina cuasi militar; en una palabra, hacía de la evaluación de las necesidades y de la manera de satisfacerlas el ámbito reservado a una casta de expertos que se escudaba tras un saber superior pretendidamente inaccesible para la población. Esta última quedaba bajo tutela, en beneficio de las industrias más capitalistas y de la dominación reforzada del aparato del Estado^[6]. El mismo tipo de tutelaje se opera de manera más difusa en todos los ámbitos en los que la profesionalización —la formalización jurídica y la especialización que entraña— desacredita los saberes vernáculos y destruye la capacidad de los individuos de hacerse cargo de ellos mismos. Se trata de las “profesiones inhabilitantes” (*disabling*

professions) denunciadas por Ivan Illich^[7].

La resistencia a esta destrucción de la capacidad de hacerse cargo, dicho de otro modo, de la autonomía existencial de los individuos y de los grupos o comunidades, se encuentra en el origen de los componentes específicos del movimiento ecológico: redes de ayuda mutua de enfermos, movimientos en favor de medicinas alternativas, movimiento por el derecho al aborto, movimiento por el derecho a morir “dignamente”, movimiento en defensa de las lenguas, culturas y “regiones”, etc. La motivación profunda siempre es la de defender el “mundo vivido” contra el reino de los expertos, contra la cuantificación y la evaluación monetaria, contra la sustitución de relaciones mercantiles, de clientela, de dependencia a la capacidad de autonomía y de autodeterminación de los individuos.

Al menos en apariencia, el movimiento era puramente “cultural”. En la medida en que los partidos políticos se preocupaban ante todo por el poder de *administrar el sistema* según el interés de sus *clientelas* electorales, el movimiento ecológico debía de parecerles antipolítico: este quería “cambiar la vida”, sustraerla al sistema y a los gerentes del sistema mientras buscaba ganar sobre ellos espacios de autonomía y de experiencia de sociabilidad.

Ahora bien, a partir de 1972, esas demandas de apariencia cultural recibieron un fundamento objetivo gracias al informe de un grupo de científicos británicos, *Blueprint for Survival* y, poco después, por el informe financiado por el Club de Roma *Limits to Growth*. La imposibilidad de continuar en la vía del crecimiento de las economías industriales, la destructividad del modelo capitalista de desarrollo y de consumo, la ruptura del vínculo ente “más” y “mejor” hacían necesario un cambio radical de las técnicas y de las finalidades de la producción y, por lo tanto, del modo de vida. Los reclamos “culturales” del movimiento ecológico se encontraban de este modo objetivamente fundamentados por la urgente necesidad, científicamente demostrable, de romper con el industrialismo dominante y su religión del crecimiento. Por ende, el ecologismo *podía* volverse un movimiento político, puesto que la defensa del mundo vivido no era simplemente una aspiración sectorial y local desprovista de alcance general, sino que aparecía conforme con el interés general de la humanidad y del mundo viviente en su conjunto.

Pero lo inverso no es cierto: tomar en cuenta los intereses ecológicos de la humanidad no adquiere *necesariamente* —como lo hemos visto— la forma, deseable desde el punto de vista de los individuos, de una defensa o, mejor aún, de una reconquista del mundo vivido. Por el contrario, puede adoptar la forma tecnocrática de un refuerzo de las obligaciones y de las manipulaciones ejercidas por el subsistema administrativo. Resulta imposible fundarla política en una necesidad o en una ciencia sin negarle al mismo tiempo su autonomía específica y sin establecer una “necesaria” dictadura “científica”, tan totalitaria cuando invoca las exigencias del

ecosistema como cuando apela (como lo hacía el “diamat”) a las “leyes del materialismo dialéctico”.

Por lo tanto, el problema que se plantea a la ecología política es el de las modalidades prácticas que permitan que individuos autónomos, persiguiendo su propio fin en el seno de su mundo vivido, tengan en cuenta las exigencias del ecosistema por medio de su juicio personal. Es el problema del acoplamiento retroactivo entre necesidad y normatividad o, si se prefiere, de la traducción de necesidades objetivas en conductas normativas correspondientes a exigencias vividas, a la luz de las cuales se forman a su vez las necesidades objetivas. Lo que es ni más ni menos que el problema de la democracia.

La autolimitación

En Marx, este problema parecía soluble en la medida en que el industrialismo debía engendrar las condiciones objetivas y la capacidad subjetiva de la autogestión generalizada. Debía desembocar en una sociedad (comunista) en que

...el hombre socializado, los productores asociados, regulen de manera racional sus intercambios con la naturaleza, los sometan al control colectivo en vez de dejarse dominar ciegamente por ellos, y lo lleven a cabo con el menor esfuerzo posible y en las condiciones más dignas y adecuadas a su naturaleza humana. Pero también estará allí presente la necesidad. (...) El verdadero reino de la libertad (...) sólo puede florecer sobre la base del reino de la necesidad^[8].

La necesidad, dicho en otros términos, es asumida por los productores asociados según la doble exigencia normativa del menor esfuerzo y de la mayor satisfacción en el trabajo, Por un lado, y de la gestión racional, inteligible para todos y cada uno, de los “intercambios con la naturaleza”, por el otro. La racionalidad de la gestión consistirá a la vez en el cuidado del ecosistema y en el empleo de medios de producción que los productores asociados puedan manejar, es decir, autogestionarse en lugar de ser dominados por el gigantismo y la complejidad de los medios.

En el marco de la autogestión, la libertad se basará en la facultad de los “productores asociados” de *arbitrar* entre la cantidad y la calidad de trabajo que requieren diferentes medios y métodos de producción por unidad de producto; pero también *entre la extensión de las necesidades o de los deseos que anhelan satisfacer y la importancia del esfuerzo que juzgan aceptable desplegar*. Este arbitraje, fundado sobre normas vividas y comunes, conducirá por ejemplo, a trabajar de manera más distendida y gratificante (más “acorde con la naturaleza humana”) a costa de una productividad menor conducirá así a *limitar las necesidades y los deseos para poder limitar el esfuerzo a realizar*. En la práctica, la norma según la cual se regula el nivel del esfuerzo en función del nivel de satisfacción buscado y, *viceversa*, el nivel de satisfacción y el esfuerzo que se acepta hacer, es la norma delo *suficiente*.

Ahora bien, el establecimiento de una norma de lo suficiente es incompatible — debido a la autolimitación de las necesidades y del esfuerzo admitido que ella implica — con la búsqueda de la renta máxima que constituye la esencia de la racionalidad y de la racionalización económicas. De hecho, la racionalidad económica nunca pudo expresarse de acuerdo con su esencia en las sociedades precapitalistas. Allí siempre estuvo refrenada y trabada (*embedded*, según la expresión de Karl Polanyi) por acuerdos entre productores y comerciantes que impedían la libre competencia en mercados libres. Dicha racionalidad nunca logró imponerse mientras los productores eran los dueños de los medios de producción y, en consecuencia, tenían la libertad de determinar por ellos mismos la intensidad, la duración y los horarios de su trabajo. El retroceso de la autoproducción y la expansión de la producción para el mercado no cambiaron nada de ello: las corporaciones o las gildas dictaban a los comerciantes precios uniformes para cada calidad, que ellas mismas definían, y prohibían severamente toda forma de competencia. Las relaciones entre productores y comerciantes eran inmutablemente contractuales, y los propios comerciantes se beneficiaban por el hecho de que se encontraban protegidos contra la competencia en el mercado libre. La norma de lo *suficiente* —ganancia suficiente para el artesano, beneficio suficiente para el comerciante— estaba también arraigada en el modo de vida tradicional que era imposible obtener de los obreros un trabajo más intenso o más prolongado con la promesa de una ganancia más elevada. Según Max Weber, el obrero “no se preguntaba: ‘¿cuánto puedo ganar por día si proporciono la mayor cantidad de trabajo posible?’, sino: ‘¿cómo debo trabajar para ganar los 2,5 marcos que recibía hasta ahora y que cubren mis necesidades corrientes?’”^[9].

En el primer libro de *El Capital*, Marx cita una vasta literatura que da pruebas de la extrema dificultad que tuvieron que afrontar los patrones de las manufacturas y de las primeras “fábricas automáticas” para obtener de su mano de obra un trabajo regular, a tiempo completo, día tras día y semana tras semana. Para obligarlos a ello, no alcanzaba —como lo habían hecho los manufactureros— con despojarlos de la *propiedad* de los medios de producción; también hacía falta, tras haber arruinado al artesanado, reducir la remuneración de los obreros por unidad de producto, con el objeto de obligarlos a trabajar más para obtener lo *suficiente*. Para ello, era necesario despojarlos del *dominio* de los medios de producción, con el objeto de poder imponerles una organización y una división del trabajo que les dictarían la naturaleza, la cantidad y la intensidad del trabajo a realizar como si fueran obligaciones impresas en la propia materia.

Para alcanzar este resultado, el medio por excelencia era la mecanización: sustituía los medios de producción operados y manejados por los obreros por máquinas

...operadas por un autómatas que se maneja a sí mismo [...] La máquina deja de presentarse bajo aquella relación que la volvía instrumento de trabajo del trabajador individual [...]. La actividad del obrero, reducida a una pura abstracción, está determinada y regulada desde todo punto de vista por el

movimiento de la maquinaria [...]. La ciencia que obliga a los componentes inanimados de la máquina a funcionar, a través de su construcción, como un autómatas que cumple su misión, no existe en la conciencia del obrero, pero actúa sobre él como una potencia extranjera, como la potencia de la máquina. La apropiación del trabajo vivo a través del trabajo materializado [...], inherente al concepto de capital, se asienta en la producción que se funda en la maquinaria como un aspecto del proceso mismo de producción^[10].

El trabajador individual no es “más que un accesorio vivo de esta maquinaria”, su “capacidad de trabajar desaparece por ser infinitamente pequeña, del mismo modo que desaparece en el producto *toda relación con la necesidad inmediata* del productor y, por lo tanto, con el valor de uso inmediato”^[11].

No se podría decir mejor: el instrumento de trabajo se volvió así *inapropiable* para el trabajador; y esta separación del trabajador con el producto y del trabajador con el trabajo mismo, en lo sucesivo, existe exterior a él como la exigencia muda, vertida en la organización material, de tareas cuantificadas, predeterminadas y rigurosamente programadas, que exigen que se cumplan^[12].

Sólo sobre la base de este triple desposeimiento es posible que la producción se emancipe del arbitraje de los productores directos, es decir, que llegue a ser independiente de la relación entre las necesidades y los deseos que experimentan, la importancia del esfuerzo que están dispuestos a proporcionar para satisfacerlos, y la intensidad, la duración y la calidad de ese esfuerzo.

Una vez más, este triple desposeimiento permitió la existencia de especializaciones funcionales cada vez más específicas, la acumulación y la combinación, en un mismo Proceso de producción, de una masa de saberes tecnocientíficos provenientes de disciplinas heterogéneas, incapaces de comunicarse y de coordinarse entre ellas, y cuya organización productiva requería un estado mayor y una estructura piramidal cuasi militar.

Sólo sobre esta base fue posible la industrialización, es decir, la acumulación de capital. Sólo al separar los productores directos de los medios de producción y del resultado de la producción fue posible que produjeran excedentes más allá de sus necesidades y que utilizaran esos “excedentes económicos” para multiplicar los medios de producción y aumentar su poder. En efecto, suponiendo que los medios de producción industriales hubiesen sido desarrollados originariamente por los propios productores asociados, las empresas habrían seguido siendo manejables por ellos, no habrían dejado de autolimitar *tanto* sus necesidades como la naturaleza y la intensidad de su trabajo. En consecuencia, la industrialización no habría desembocado en concentraciones cuya dimensión y complejidad se sustraían del poder de arbitraje de los productores. El “desarrollo económico” no habría podido superar cierto umbral, la competencia habría estado contenida y la norma de lo suficiente habría seguido regulando los “intercambios con la naturaleza”.

Al eliminar el poder de los productores directos en y sobre la producción, el capital pudo finalmente emancipar la producción respecto de las necesidades experimentadas y seleccionar o crear necesidades, así como la manera de

satisfacerlas, en función del criterio de la mayor rentabilidad. Así la producción se volvió, ante todo, un *medio* del capital para crecer; está al servicio de las “necesidades” del capital, y sólo en la medida en que el capital necesita consumidores para sus productos la producción está también al servicio de las necesidades humanas. Esas necesidades, no obstante, ya no son necesidades o deseos “naturales”, experimentados espontáneamente; son necesidades o deseos *producidos* en función de las necesidades de rentabilidad del capital. El capital se sirve de las necesidades a las que obedece con miras a su propio crecimiento que demanda, a cambio, el crecimiento de las necesidades. El modelo de consumo del capitalismo desarrollado es así resultado de la exigencia propia del capital de crear la mayor cantidad posible de necesidades y de satisfacerlas por medio del mayor flujo posible de mercancías. La búsqueda de la eficacia máxima en la valoración del capital exige así la ineficacia máxima en la cobertura de las necesidades: el máximo derroche.

Esta autonomización de la producción habría sido mucho más difícil si los trabajadores hubiesen podido adecuar su jornada de trabajo al ingreso que estimaban necesario. A medida que la productividad y los salarios se elevaban, una fracción creciente de la población activa habría elegido, o podido elegir, trabajar menos y autolimitar el aumento de su consumo. Esta tendencia, de hecho, se reafirmó durante el apogeo del anarcosindicalismo bajo la forma de trabajo intermitente o de la semana de tres a cuatro días practicada en la metalurgia parisina, entre otros, por los “sublimes simples” y los “verdaderos sublimes” de los que habla Poulot^[13]. Contra esta reaparición de una autolimitación según la norma de lo suficiente, una reglamentación estricta de las condiciones de contratación se introdujo en Inglaterra en 1910: reservaba los contratos a hombres y mujeres que se comprometieran a trabajar a jornada completa. Al hacer de la jornada completa la condición del empleo, el capital no sólo se aseguraba la dominación sobre la mano de obra la previsión de la rentabilidad y del costo del trabajo; además extendía su dominio sobre el modo de vida de los trabajadores. No dejaba espacio, en sus vida» más que para el trabajo funcional y remunerado al servicio del capital, por un lado, y para el consumo al servicio del capital, por el otro. El individuo social debía definirse como trabajador-consumidor, como “cliente” del capital, en tanto que dependía a la vez del salario percibido y de las mercancías adquiridas. No debía producir nada de lo que consumía, ni consumir nada de lo que producía, ni debía tener alguna existencia social o pública fuera de la que estaba mediada por el capital: el tiempo del no-trabajo debía permanecer como el tiempo de la existencia *privada*, de la diversión, del descanso, de la vacación. Ante la demanda de reducir la duración del trabajo, la patronal siempre opuso la más áspera de las resistencias. Prefirió acordar licencias pagas más largas. Pues las vacaciones son, por excelencia, una *interrupción* programada de la vida activa, tiempo de puro consumo, que no se integra en la vida de todos los días, no la enriquece con nuevas dimensiones, no le confiere una autonomía acrecentada ni otro contenido que el del rol profesional.

La autolimitación como proyecto social

En las sociedades industriales complejas, es imposible obtener una reestructuración eco-compatible de la producción y del consumo simplemente otorgándoles a los trabajadores el derecho a autolimitar su esfuerzo. Dicho en otros términos, la posibilidad de elegir su tiempo de trabajo, el derecho al “tiempo elegido”. Ninguna *correlación evidente* existe, en efecto, entre el volumen de la producción y el tiempo de trabajo. En la medida en que la automatización suprimió esta correlación al permitir producir cada vez más riquezas con cada vez menos trabajo, “el trabajo deja de ser la medida de la riqueza y el tiempo de trabajo la medida del trabajo” (Marx). Además, la disminución del volumen de trabajo necesario no beneficia al conjunto de la población activa potencial ni aporta una emancipación o una esperanza de autonomía creciente ni a los trabajadores activos ni a los desocupados. Finalmente, no existe ninguna norma comúnmente aceptada de lo suficiente que pudiera servir como referencia para la autolimitación. Y sin embargo, esta sigue siendo la única vía no autoritaria democrática, hacia una civilización industrial ecológica compatible.

La dificultad que encontramos aquí no es, sin embargo, absolutamente insuperable. Significa esencialmente que el capitalismo ha abolido todo lo que, en la tradición, en el modo de vida, en la civilización cotidiana, podía servir de anclaje para una norma común de lo suficiente; y que al mismo tiempo ha abolido la perspectiva que la alternativa de trabajar y consumir menos puede dar acceso a una vida mejor y más libre. Lo que ha sido abolido, sin embargo no es imposible de restablecer. Sólo que este restablecimiento no puede fundarse en una tradición ni en correlaciones existentes: debe instituirse; incumbe a lo político, más precisamente a lo ecológico y al proyecto ecosocial.

El sentido fundamental de una política ecosocial, tal como ha sido largamente debatida por los Verdes alemanes^[14] y europeos durante los años ochenta y tal como emerge hoy en la ecología política francesa^[15], es *restablecer políticamente la correlación entre menos trabajo y menos consumo, por una parte, más autonomía y más seguridad existenciales, por la otra, para cada hombre y para cada mujer*. Se trata, en otras palabras, de garantizar institucionalmente a los individuos que una reducción general de la jornada de trabajo les ofrecerá todas las ventajas de que se podía gozar antiguamente: una vida más libre, más distendida y más rica. La autolimitación se desplaza así del terreno de la elección individual al terreno del proyecto social. A falta de anclaje tradicional, la norma de lo suficiente tiene que ser definida políticamente.

Sin entrar aquí en el detalle de cuestiones que he discutido en otra parte, quiero solamente recordar que la política ecosocial consiste principalmente en garantizar un ingreso suficiente, independiente de la jornada de trabajo (la cual no puede sino

decrecer) y eventualmente del trabajo mismo; en distribuir el trabajo socialmente necesario, de manera que todo el mundo pueda trabajar, y trabajar a la vez mejor y menos; en crear espacios de autonomía en los que los individuos puedan emplear el tiempo libre de trabajo en actividades de su elección, entre las que se han de incluir autoproducciones de bienes y servicios que reducirán su dependencia del mercado y de las prestaciones profesionales o administrativas, y que permitirán reconstruir un tejido de solidaridades y de sociabilidad vividas, hecho a partir de redes de ayuda mutua, de intercambios de servicios, de cooperativas informales. La liberación del tiempo, la liberación del trabajo heterónomo, funcionalmente especializado, deben concebirse como una política de conjunto que también exige volver a pensar la arquitectura y el urbanismo, los equipamientos y los servicios públicos, las relaciones ciudad-campo, de manera de destrabar las esferas de vida y de actividad, para favorecer los intercambios autoorganizados^[16].

La ecología política hace así cambios ecológicamente *necesarios* en la manera de producir y consumir para incentivar cambios normativamente *deseables* en el modo de vida y las relaciones sociales. La defensa del *medio de vida* en sentido ecológico y la reconstitución de un *mundo vivido* se condicionan y se sostienen uno al otro. Uno y otro exigen que la vida y el medio de vida se sustraigan a la dominación de lo económico, que crezcan las esferas de actividad en las que la racionalidad económica no se aplica. Esta exigencia, en verdad, es tan antigua como la civilización. Desde el ricardiano anónimo, cuyo panfleto fechado en 1821 le gustaba citar a Marx, hasta Keynes y Leontieff, los grandes teóricos de la economía moderna han hecho del tiempo disponible (del *disposable time*) para las actividades “que valen por ellas mismas como su propio fin” (*die sich als Selbstzweck gilt*, según la expresión de Marx en las *Grundrisse*) “la verdadera medida de la riqueza”. Lo que equivale a decir: la actividad económica no tiene sentido más que cuando está al servicio de otra cosa que no es ella misma. Es que la economía es por excelencia una forma de la “razón cognitiva-instrumental”, es decir, una ciencia del cálculo y de la eficacia de los medios y de la elección de los medios más para obrar en miras a un fin. Es inaplicable a los fines que no son distintos de los medios empleados y no puede por ella misma determinar los fines a realizar. Cuando no se le prescribe ningún fin, elige los fines para los que dispone de medios más eficaces: tomará como meta el crecimiento de la esfera en la que su racionalidad puede desplegarse y tenderá a someterle todas las demás esferas, incluidas la vida y las bases naturales de la vida.

Esta dominación de la racionalidad económica sobre todas las demás formas de racionalidad es la esencia del capitalismo. Librado a sí mismo, acabaría en la extinción de la vida y, por lo tanto, de sí mismo. Si debe tener algún sentido, no puede ser sino el de crear las condiciones de su propia supresión.

LA IDEOLOGÍA SOCIAL DEL COCHE

Publicado en *Écologie et politique*, Galilée, 1975.

El vicio profundo de los coches es que con ellos sucede lo mismo que con los castillos o con los chalets en la playa: son bienes de lujo inventados para el placer exclusivo de la minoría de los más ricos; y nada, ni en su concepción ni en su naturaleza, estaba destinado para el pueblo. A diferencia de la aspiradora, el aparato de teléfono o la bicicleta, que siguen conservando su valor de uso cuando todo el mundo dispone ya de ellos, el coche, al igual que el chalet en la playa sólo es de interés y ofrece ventajas cuando la masa no dispone de ellos. Y ello se debe a que, tanto por su concepción como por su destino original, el auto es un bien de lujo. Y el lujo, por definición, no se puede democratizar: si todo el mundo accede a un lujo entonces ya nadie saca provecho; por el contrario: todo el mundo arrolla, frustra y despoja a los demás, al tiempo que es arrollado, frustrado y despojado por ellos.

La cuestión se admite con bastante facilidad cuando se trata de los chalets en la playa: hasta ahora, ningún demagogo se atrevió a decir que democratizar el derecho a las vacaciones consiste en aplicar el principio: *un chalet con playa privada para cada familia francesa*. Para todos resulta evidente que si cada una de los 13 o 14 millones de familias existentes en Francia debiera disponer aunque fuera nada más que de 10 metros de costa, para que todo el mundo quedara satisfecho, ¡se necesitarían 140.000 kilómetros de playa! Atribuirle a cada persona su porción equivale a parcelar las playas en franjas tan diminutas —o a estrechar tanto los chalets entre sí— que su valor de uso se vuelve nulo y desaparecen sus posibles ventajas frente a un complejo hotelero. En una palabra, la democratización del acceso a la playa no admite más que una solución: la solución colectivista. Y esta solución pasa forzosamente por la guerra contra ese lujo que conforman las playas privadas, un privilegio que una pequeña minoría se arroga *a expensas* de todos.

Ahora bien, ¿por qué no se admite con la misma facilidad respecto de los transportes lo que resulta perfectamente evidente para las playas? ¿Acaso un auto no ocupa un *espacio que escasea* como el de un chalet con playa? ¿No expolia a los demás usuarios de las calles (peatones, ciclistas, usuarios del tranvía o del autobús)? ¿No pierde todo su valor de uso cuando todo el mundo utiliza el suyo? Y sin embargo abundan los demagogos que afirman que cada familia tiene derecho a por lo menos un coche, y que el “Estado” debe actuar para que cada cual pueda estacionar o conducir a su antojo en la ciudad, o bien irse los fines de semana o en vacaciones a 150 kilómetros por hora por las rutas *al mismo tiempo* que todos los demás.

La monstruosidad de esta demagogia salta a la vista y, sin embargo, a la izquierda le complace recurrir a ella. ¿Por qué se sigue considerando el coche como una vaca sagrada? ¿Por qué, a diferencia de otros bienes “privativos”, no se lo reconoce como un lujo antisocial? La respuesta ha de buscarse en los siguientes dos aspectos del automovilismo:

1. El automovilismo de masas materializa un triunfo absoluto de la ideología burguesa en el campo de la práctica cotidiana: fundamenta y cultiva en cada cual la creencia ilusoria de que cada individuo puede prevalecer y sacar ventaja *a expensas de todos los demás*. El egoísmo agresivo y cruel del conductor que, a cada instante, asesina simbólicamente “a los otros”, a los que sólo percibe como molestias materiales y obstáculos para su propia velocidad, este egoísmo agresivo y competitivo representa el advenimiento, gracias al automovilismo cotidiano, de un *comportamiento universalmente burgués* (“*Con gente así, nunca se podrá construir el socialismo*”, me decía un amigo de Alemania del Este, consternado ante el espectáculo del tránsito parisino).

2. El automóvil presenta el ejemplo contradictorio de un objeto de lujo que ha quedado desvalorizado por su propia difusión. Pero esta devaluación práctica no ha acarreado todavía su devaluación ideológica: el mito del placer y de la ventaja del coche persiste incluso cuando se demuestre la aplastante superioridad de los transportes públicos, si se generalizaran. La persistencia de este mito se explica con facilidad: la generalización del automovilismo individual ha suplantado los transportes colectivos, ha modificado el urbanismo y el hábitat y ha transferido al auto las funciones que su propia difusión volvieron necesarias. Se necesitará una revolución ideológica (“cultural”) para romper este círculo vicioso. Evidentemente, no cabe esperarla de la clase dominante (de derecha o de “izquierda”).

Veamos ahora estos dos puntos más de cerca.

Cuando se inventó el coche tenía la finalidad de procurar a unos cuantos burgueses muy ricos un privilegio por completo inédito: el de circular mucho más rápido que todos los demás. Hasta entonces, nadie había soñado aún con algo así fuera uno rico o pobre, la velocidad de las diligencias era visiblemente la misma; la calesa del señor no iba mucho más rápido que la carreta del campesino, y los trenes llevaban a todo el mundo a la misma velocidad (empezaron a adoptar velocidades diferenciadas a partir de la competencia con el auto y el avión). Por lo tanto, hasta el cambio del último siglo, no existía una velocidad de desplazamiento para la elite y otra para el pueblo. El automóvil iba a cambiar eso: por primera vez, extendía las diferencias de clase a la velocidad y al medio de transporte.

En un principio, este medio de transporte era a tal punto diferente de los medios

ordinarios que pareció algo inaccesible para las masas, No existía nada en común entre el automóvil y el resto: la carreta, el tren, la bicicleta o el ómnibus a tracción animal. Seres excepcionales se paseaban a bordo de un vehículo autotraccionado, que pesaba más de una tonelada y cuyos órganos mecánicos, de una complicación extrema, eran tanto más misteriosos cuanto que permanecían ocultos a las miradas. Pues también había otro aspecto, que pesó fuertemente en el mito del automóvil: por primera vez, hombres cabalgaban vehículos individuales, cuyos mecanismos de funcionamiento les eran totalmente desconocidos y cuyo mantenimiento y hasta alimentación debían confiar a especialistas.

Paradoja del coche automóvil: en apariencia, confería a sus propietarios una independencia ilimitada, que les permitía desplazarse a cualquier hora y por itinerarios elegidos a su antojo, a una velocidad igual o superior a la del tren. Pero, en realidad, esta aparente autonomía tiene como reverso una dependencia radical: a diferencia del caballero, del carretero o del ciclista, el automovilista iba a depender, tanto para la alimentación energética como para reparar la más mínima avería, de comerciantes y especialistas en carburación, lubricación, instalación eléctrica y en el recambio de piezas estándares. A diferencia de todos los anteriores propietarios de medios de locomoción, el automovilista iba a establecer una relación de *usuario y consumidor* —y no de *poseedor y amo*— con el vehículo del que era formalmente propietario. Este vehículo, dicho en otros términos, iba a obligarlo a consumir y a utilizar una gran cantidad de servicios mercantiles y de productos industriales que sólo podrían proporcionarle terceras personas. La aparente autonomía del propietario de un automóvil encubría su radical dependencia.

Los magnates del petróleo fueron los primeros en percatarse del provecho que podía sacarse de una difusión del automóvil a gran escala: si el pueblo era inducido a andar en un automóvil a motor, le podrían vender la energía necesaria para su propulsión. Por primera vez en la historia, los hombres se volverían dependientes de una fuente de energía mercantilizada para moverse. Los dientes de la industria petrolífera serían tantos como los automovilistas; además, como habría tantos automovilistas como familias, el pueblo entero se volvería diente de los magnates del petróleo. La situación con que sueña todo capitalista iba a hacerse realidad: todas las personas iban a depender, para sus necesidades cotidianas, de una mercancía cuyo monopolio detendría una sola industria.

Sólo quedaba incitar al pueblo a andar en auto. En general, suele creerse que éste no se hizo rogar: bastaba con bajar lo suficiente el precio de los autos mediante la fabricación en serie y el montaje en cadena; la gente se lanzaría a comprarlos. Desde luego que se lanzó, y sin darse cuenta de que la estaban manejando como a un títere. En efecto, ¿qué le prometía la industria automotriz? Pura y simplemente esto: “*De ahora en más, usted también tendrá el privilegio de andar, como los señores y los burgueses, más rápido que los demás. En la sociedad del automóvil, el privilegio de la elite está a su alcance*”.

La gente se precipitó hacia los autos, y hasta los mismos obreros tuvieron acceso a ellos, momento en que los automovilistas comprendieron que les habían tomado el pelo. Se les había prometido un privilegio de burgués; se habían endeudado con tal de acceder a él y he aquí que advertían que todo el mundo accedía a dicho privilegio al mismo tiempo que ellos. ¿Pero qué privilegio es aquel al que todo el mundo accede? Es un fraude gigantesco. O peor todavía, es uno contra todos. Es la parálisis general debido a una agarrada general. Puesto que cuando todo el mundo pretende andar a la velocidad privilegiada de los burgueses, el resultado es que ya nadie avanza, que la velocidad de circulación urbana —en Boston como en París, en Roma o Londres— cae por debajo de la del ómnibus a tracción, y que la velocidad media en carreteras de salida durante los fines de semana es inferior a la de un ciclista.

Y no hay nada que hacer: se probaron todos los remedios y, a fin de cuentas, todos terminan agravando el mal. Por mucho que se multipliquen las vías radiales o las circunvalaciones, las transversales aéreas, las autopistas de dieciséis carriles y con peaje el resultado es siempre el mismo: cuantas más vías de servicio se crean, más autos afluyen a ellos y más paralizante se toma la congestión de la circulación urbana. Mientras siga habiendo ciudades, el problema quedará sin solución: por muy ancha y rápida que sea una vía de ingreso, la velocidad a la que los vehículos la dejan para entrar en la ciudad no puede ser superior a la velocidad a la que circulan en el interior de la red urbana. Mientras la velocidad media en París siga siendo de 10 a 20 kilómetros por hora, según las horas, no será posible dejar las circunvalaciones y autopistas que comunican con la ciudad a más de 10 o 20 kilómetros por hora. E incluso se saldrá de ellas a velocidades aún menores toda vez que se encuentren saturados los accesos, y esa disminución de la velocidad se prolongará por varias decenas de kilómetros si hay saturación en la ruta de acceso.

Lo mismo vale para toda la ciudad. Es imposible circular a más de 20 kilómetros por hora en promedio en el laberinto de calles, avenidas y bulevares entrecruzados que, hasta ahora, eran lo característico de las *ciudades*. Toda inyección de vehículos más rápidos perturba la circulación urbana, provocando obstrucciones y, finalmente, la parálisis.

Si el auto tiene que prevalecer a toda costa, queda una solución: suprimir las ciudades, es decir, extenderlas a lo largo de cientos de kilómetros, al borde de carreteras monumentales, de suburbios de autopista. Es lo que se hizo en Estados Unidos. Iván Illich^[1] resume los resultados de esto con cifras impactantes:

El norteamericano tipo dedica más de mil quinientas horas al año (o sea, treinta horas a la semana, o incluso cuatro horas al día, domingos inclusive) a su coche; esto incluye las horas que Pasa al volante, en marcha o parado; las horas de trabajo necesarias para pagar la gasolina, las ruedas, los peajes, el seguro, las multas y los impuestos... Este americano precisa mil quinientas horas para recorrer (al año) 10.000 km. Seis kilómetros le llevan una hora. En los países desprovistos de industria del transporte, la gente se desplaza a la misma velocidad yendo a pie, con la ventaja suplementaria de que pueden trasladarse a donde les da la gana y no sólo a lo largo de vías asfaltadas.

Según Illich, es cierto que en los Países no industrializados los transportes sólo absorben entre el 3% y el 8% del tiempo social (lo que seguramente corresponde a un Promedio de 2 a 6 horas *por semana*). Illich sugiere la siguiente conclusión: el hombre a pie recorre igual cantidad de kilómetros en una hora dedicada al transporte como el hombre a motor, pero invierte en sus desplazamientos entre cinco y diez veces menos tiempo que este último. Moraleja: cuanto más difunde una sociedad vehículos rápidos, más tiempo —superado cierto umbral— emplea y pierde la gente para desplazarse. Es matemático.

¿La razón? Pero acabamos de verla hace un instante: las aglomeraciones humanas estallaron en interminables suburbios de autopista, pues era el único medio para evitar la congestión de los centros habitacionales, pero esta solución tiene un reverso evidente: al final la gente sólo puede circular a gusto a condición de estar lejos de todo. Para darle lugar al auto se multiplicaron las distancias: se vive lejos del lugar de trabajo, lejos de la escuela, lejos del supermercado; esto último exigirá un segundo coche para que “el ama de casa” pueda hacer las compras y llevar a los niños a la escuela. ¿Salidas? Están fuera de cuestión. ¿Amigos? Están los vecinos... y con suerte. A fin de cuentas, el auto acaba haciendo perder más tiempo del que ahorra y crea más distancias de las que permite vencer. Naturalmente, existe la posibilidad de que vayas al trabajo a 100 kilómetros por hora; pero es porque vives a 50 kilómetros de distancia de tu *job* y aceptas perder media hora para cubrir los 10 últimos kilómetros. Balance: *“La gente trabaja una buena parte de la jornada para pagar los desplazamientos que necesita realizar para ir al trabajo”* (Ivan Illich).

Puede que tú repliques: *“De este modo, al menos nos escapamos del infierno de la ciudad, una vez terminada la jornada laboral”*. A eso hemos llegado, he aquí la confesión. “La ciudad” es sentida como “el infierno”, y sólo se piensa en escaparse de ella o en irse a vivir a la provincia, mientras que, por generaciones, la gran ciudad, objeto de asombro, era el único lugar en el que valía la pena vivir. ¿A qué se debió este cambio? A una sola razón: el auto volvió inhabitable la gran ciudad. La volvió hedionda, ruidosa, asfixiante, polvorienta, atascada, al punto que la gente ya no tiene ningún interés en salir de noche. Entonces, como los coches mataron a la ciudad, se necesitan coches más rápidos para huir de ella a través de las autopistas hacia suburbios cada vez más lejanos. Impecable circularidad: dennos más autos para huir de los estragos que ocasionan los autos.

De objeto de lujo y de fuente de privilegios, el coche ha pasado a convertirse en objeto de una necesidad vital: para evadirse del infierno de la ciudad hay que tener un auto. Entonces, la industria capitalista ganó la jugada: lo superfluo se ha vuelto necesario. Ni siquiera es preciso persuadir a la gente para que desee tener un auto: su necesidad está inscrita en las cosas. Aunque es verdad que pueden aparecer ciertas dudas cuando se considera el éxodo motorizado que se produce en determinados momentos: entre las 8 y las 9:30 de la mañana, entre las 5:30 y las 7 de la tarde, y durante los fines de semana, los medios del éxodo se extienden en verdaderas

procesiones, parachoques contra parachoques, a la velocidad (en el mejor de los casos) de un ciclista y en medio de una gran nube de gasolina con plomo. ¿Qué queda de las ventajas del auto? ¿Qué ocurre cuando, inevitablemente, la velocidad máxima en carretera se establece en relación con la que el vehículo *más lento* está en condiciones de alcanzar?

Justa vuelta de tuerca: después de haber matado a la ciudad, el coche mata al coche. Tras haberle prometido a todo el mundo que iría más rápido, la industria del automóvil desemboca en el resultado rigurosamente previsible de que todo el mundo va tan despacio como el más lento de todos, a una velocidad determinada por las leyes simples de la dinámica de fluidos. Peor aún: inventado para permitir que su propietario fuera adonde quisiera, eligiendo la velocidad y la hora, el auto se convierte en el más servil, aleatorio, imprevisible e incómodo de los vehículos: por muy extravagante que sea la hora en que elegiste salir, nunca sabes cuándo los embotellamientos te permitirán llegar. Estás clavado a la ruta (a la autopista) tan inexorablemente como el tren a sus raíles. Al igual que el viajero de un tren, no puedes detenerte de pronto, y como en un tren, debes avanzar a una velocidad determinada por otros. En suma, el coche reúne todas las desventajas del tren — aparte de las que le son propias: vibraciones, contracturas musculares, riesgos de colisión, necesidad de conducir el vehículo— y ninguna de sus ventajas.

Y sin embargo, me dirás, la gente no toma el tren. ¿Y cómo quieres que lo tome? ¿Ya intentaste ir de Boston a Nueva York en tren? ¿O de Garches a Fontainebleau? ¿O de Colombes a L'Isle-Adam? ¿Has intentado en verano, los sábados o los domingos? Hazlo, ¡ánimo! Constatarás que el capitalismo automovilístico lo previó todo: en el preciso momento en que el coche iba a matar al coche, hizo desaparecer las soluciones de recambio, como para volver al auto obligatorio. Así el Estado capitalista, primero, dejó que se degradaran y, después, que se suprimieran los enlaces ferroviarios entre las ciudades, sus suburbios y sus cinturones verdes. Sólo se salvaron las conexiones interurbanas a gran velocidad que disputan su clientela burguesa a los transportes aéreos. El aerotren, que hubiera podido poner las playas normandas o los lagos de Morvan al alcance de los parisinos que van de picnic los domingos, servirá, en cambio, para ganar quince minutos entre París y Pontoise y para traer a las terminales a más viajeros saturados de velocidad, que no podrán ser recibidos por los transportes urbanos. ¡Y a eso le dicen “progreso”!

La verdad es que nadie tiene realmente alternativa: uno no es libre de tener o no un auto porque el universo suburbano —e incluso, cada vez más, el universo urbano— está organizado en función del auto. Es por ello que la solución revolucionaria ideal; que consistiría en suprimir los coches en provecho de la bicicleta del tranvía, del autobús y del taxi sin chofer ya no es aplicable en las ciudades de autopistas como Los Ángeles, Detroit, Houston, Trappes o hasta Bruselas, modeladas por y para el automóvil. Estían vacías, desperdigadas, diseminadas a lo largo de calles completamente deshabitadas en las que se alinean pabellones iguales unos a otros y

en las que el paisaje (el desierto) urbano significa: *Estas calles están pensadas para circular tan rápido como sea posible, desde el lugar de trabajo al domicilio y viceversa. Son calles para pasar, no para estar. Una vez concluido su trabajo, las personas no tienen más que quedarse en su casa, y cualquiera que se encuentre de noche por la calle debe ser considerado sospechoso de que juegue una mala pasada.* En ciertas ciudades americanas, por lo demás, se considera un delito al hecho de vagar a pie por la calle de noche.

Entonces ¿se perdió la partida? No: pero la alternativa al auto sólo puede ser global. Pues, para que la gente pueda renunciar a su auto, no basta para nada con ofrecerle transportes colectivos más cómodos: *es preciso que pueda prescindir por completo del transporte*, porque se sentirán como en casa cuando estén en su barrio, en su distrito, en su ciudad a escala humana, *y le dará gusto ir a pie desde su trabajo hasta su domicilio*; a pie o, llegado el caso, en bicicleta. Ningún medio de transporte rápido y de salida compensará jamás la desgracia de vivir en una ciudad inhabitable de no sentirse como en casa en ningún sitio, de *pasar por ahí sólo para ir a trabajar o, por el contrario, para retirarse y dormir.*

Según Illich, *“los usuarios romperán las cadenas del transporte todopoderoso cuando empiecen a querer como un territorio la manzana por la que circulan y a temer alejarse de ella demasiado a menudo”*. Pero para poder amar su “territorio”, será necesario que se vuelva *habitable* y no *circulable*; que el barrio o el distrito vuelva a ser el microcosmos modelado por y para todas las actividades humanas, en el que la gente trabaje, viva, se distienda, se instruya, se comunique y gestione en conjunto el medio de su vida en común. En una oportunidad en que le preguntaron qué iba a hacer la gente de su tiempo, después de la revolución, una vez suprimido el derroche capitalista, Marcuse respondió: *“Vamos a destruir las grandes ciudades y a construir nuevas. Eso ya nos llevará un buen tiempo”*.

Es factible imaginar que estas nuevas ciudades serán federaciones de comunidades (o de barrios), rodeadas de cinturones verdes, en las que los ciudadanos —y sobre todo los “escolares”— pasarán varias horas por semana cultivando los productos frescos necesarios para su subsistencia. Para sus desplazamientos cotidianos, dispondrán de una gama completa de medios de transporte adaptados a las características de una ciudad de tamaño medio: bicicletas municipales, tranvías o trolebuses, taxis eléctricos sin chofer. Para desplazamientos de mayor importancia, por ejemplo, para ir al campo, al igual que para el transporte de huéspedes, se dispondrá de un pool de automóviles comunales en los estacionamientos del barrio. El auto habrá dejado de ser necesario. Y es que todo habrá cambiado: el mundo, la vida la gente. Esto no llegará a ocurrir por sí solo.

Entre tanto, ¿qué puede hacerse para llegar a eso? Antes que nada, no plantear nunca de manera aislada el problema del transporte; siempre hay que vincularlo con el problema de la ciudad, de la división social del trabajo y de la compartimentación que ésta ha introducido en las diversas dimensiones de la existencia: un lugar para

trabajar, otro para habita¹, un tercero para aprovisionarse, un cuarto para instruirse, un quinto para divertirse. La organización del espacio continúa la desintegración del hombre iniciada con la división del trabajo en la fábrica. Corta en pedacitos al individuo, corta su tiempo y su vida en parcelas bien separadas, para que, en cada una de ellas, tú seas un consumidor pasivo indefenso ante los comerciantes, para que nunca se te ocurra que trabajo, cultura, comunicación, placer y vida personal pueden y deben ser una sola y misma cosa: la unidad de una vida sostenida por el tejido social de la comunidad.

CRECIMIENTO DESTRUCTIVO Y DECRECIMIENTO PRODUCTIVO

Publicado en *Adieux au prolétariat*, Galilée, 1980.

A partir de comienzos de los años sesenta, el conjunto de los arbitrajes sociales y económicos favoreció los procesos y los consumos con fuerte contenido energético; en la construcción, se reemplazaron la piedra y el ladrillo por el hormigón, el acero y el aluminio; las materias plásticas reemplazaron al cuero; los envases descartables a los envases de vidrio retornables; las fibras sintéticas a las fibras naturales; los transportes individuales a los transportes colectivos; la aglomeración de suburbios inmensos en torno a las grandes ciudades a las ciudades medianas; el abono sintético al abono biológico, etc.

Al mismo tiempo la vida útil de los productos se redujo artificialmente. El nylon, sobre todo, sufre un tratamiento que lo fragiliza; se estudian los llamados “bienes durables” para que no duren más que un promedio de siete años; se conciben muchos aparatos de manera que no puedan ser reparados; la mayoría de las chapas no recibe tratamiento contra la corrosión o lo recibe insuficientemente; los refrigeradores están mal aislados y consumen dos veces más corriente que hace quince años; las lavadoras consumen tres veces más energía que la necesaria y gastan la ropa más rápido de lo que permitiría una puesta a punto racional^[1].

Estos derroches han permitido al capitalismo rentabilizar capitales cada vez más importantes haciendo aumentar el volumen del consumo (y de la producción) en proporciones fantásticas. Para el consumidor, este aumento del volumen de los bienes a menudo ha sido un engaño gigantesco; se ve *obligado* a adquirir un mayor volumen de bienes para disponer de un mismo valor de uso.

Esta evolución se refleja en las cifras: Para provocar un aumento del 1% del PIB, a partir de 1965 fue necesario utilizar dos veces más energía que quince años antes.

Algunos costos energéticos

Para obtener una tonelada de los productos de la lista siguiente, se requiere gastar una cantidad de energía que, expresada en toneladas de equivalente-petróleo (tep) representa entre el 10 y el 580% del peso del producto:

Producto (en t.)	Costo energético (en tep)
Tejido sintético	5,9
Papel de aluminio	5,8
Aluminio 1ª fusión	5,1
Aluminio reciclado	0,18
Poliestireno	3,7
Otros plásticos	1,7 - 2,1
Amianto - cemento	1,4
Amoníaco	0,96
Vidrio	0,6
Acero	0,5 - 0,7
Papel	0,46 - 0,48
Cemento	0,116
Ladrillos	0,075
Yeso	0,056

En su conjunto, los niveles presentes de consumo de energía no reflejan, por lo tanto, necesidades específicas incompresibles, sino la elección de un cierto tipo de desarrollo propio del capitalismo “opulento”: consiste en crear la mayor cantidad posible de necesidades y en satisfacerlas de manera precaria por la mayor cantidad posible de mercancías. Consiste en reemplazar aparatos y herramientas simples por novedades complejas y superpotentes; en inventar, a partir del momento en que toda la gente accedió a un equipamiento, un equipo nuevo que consuma más energía que los que lo precedieron. Cuanto más alto se está en la escala de ingresos, más fuerte es la incitación a satisfacer las ganas mediante consumos energéticos que podrían satisfacerse por otros medios: el nivel de energía se convirtió, de manera consciente o no, en un tema de “*standing*”.

La cuestión resulta patente para los transportes: la potencia del auto es símbolo de riqueza; en un único viaje de ida y vuelta París-Washington el pasajero del *Concorde* consume igual de energía que el promedio de los franceses en un año. Si bien no es tan evidente, sigue siendo una verdad también para los equipamientos domésticos: las cocinas *eléctricas*, los congeladores, los aparatos de aire acondicionado, los lavaplatos, los calentadores *eléctricos*, etc., todos son aparatos caros, derrochadores

de energía desde su misma concepción, que reemplazaron aparatos o instalaciones menos onerosas, menos sofisticadas y de un valor de uso cuanto menos igual.

Hace muchísimo tiempo que ya no se compra ropa, sino moda o respetabilidad. El público no adquiere más productos, sino satisfacciones, significaciones... En este nuevo contexto, lo que importa es crear diferencia y no equivalencia, es inventar el nuevo servicio que se impone por su atractivo, por las significaciones con que está cargado: potencia, consideración, seguridad, buen gusto, felicidad^[2].

La previsión oficial supone siempre una prolongación de esas tendencias al derroche: nos dice que el consumo de electricidad de los hogares seguirá aumentando un 7% anual, el consumo de botellas un 9 %, el de materias plásticas un 17%, el de cemento un 5,5%, etc. ¿En veinte años —según dicen— consumiremos entre dos y medio a tres veces más de energía, de mercancías y de servicios?

¿*Necesitamos* esos consumos? ¿Los *deseamos*? ¿Nos permiten el esparcimiento, la comunicación, una vida más distendida, relaciones más fraternales? La previsión económica no tiene nada que hacer con esas preguntas: toma registro de las tendencias en curso y las prolonga hacia el futuro como si se tratara de datos inmutables. Para hacernos consumir tres veces más, confía en los productores de bienes y servicios. Ellos nos fabricarán las necesidades correspondientes. Nos inventarán nuevas penurias y nuevas carencias, nuevos lujos y nuevas pobreza. Nos las fabricarán deliberada y sistemáticamente, conforme a sus necesidades de rentabilidad y de crecimiento. Disponen de estrategias de promoción de ventas orientadas a manipular nuestros más secretos resortes para imponer sus productos a través de los símbolos con los que cargaron a estos productos.

Hace veinte años, uno de esos estrategias se fue de la lengua con total candidez: su nombre es Stanley Resor, presidente de la J. Walter Thompson, la agencia de publicidad más grande de Estados Unidos. Afirmó:

Cuando los ingresos aumentan, lo más importante es la creación de nuevas necesidades. Cuando se pregunta a la gente: “¿Sabe usted que su nivel de vida aumentará un 50% en diez años?”, no tienen idea, ni por asomo, de lo que eso quiere decir... A menos que se les llame con insistencia la atención al respecto, no se reconocen en la necesidad de un segundo auto. Esta necesidad debe ser creada en sus mentes, hay que hacerles darse cuenta de la ventaja que les brindará el segundo auto. A veces, hasta son hostiles a esa idea. Considero que la publicidad es la fuerza de educación y de activación capaz de provocar los cambios en la demanda que nos son necesarios. Inculcar a mucha gente un nivel de vida más elevado, hace aumentar el consumo al nivel que justifican nuestra productividad y nuestros recursos^[3].

Ahora sabemos a qué atenernos: el consumidor está al servicio de la producción; debe garantizarle los mercados que requiere; debe sentir las necesidades exigidas para que crezcan las ventas más provechosas. Nos generarán esas necesidades; y así tiene que ser, si la sociedad debe perpetuarse, si sus desigualdades deben reproducirse, si sus mecanismos de dominación deben seguir vigentes.

Las previsiones de consumo que orientan la actividad económica se fundan siempre en esta hipótesis: la sociedad no cambiará profundamente la manera de

producir, de consumir ni de vivir; siempre habrá pobres y ricos, gente que obedece y gente que manda, metros atestados y *Concordes* semivacíos. Seguiremos estando apurados, sin tiempo ni ganas de hacer actividades autónomas. No tendremos ni el deseo ni el poder de reflexionar acerca de nuestras necesidades, de debatir con los demás sobre los mejores medios de satisfacerlas y de definir soberanamente las opciones colectivas correspondientes.

Por consiguiente, la previsión económica no es neutra. Refleja la elección política tácita de perpetuar el sistema vigente. Esa elección no tiene nada que ver con la objetividad ni con el rigor científico. La sociedad actual no es la única posible, y su modo de funcionamiento no tiene nada de una necesidad objetiva.

Tenemos derecho a rechazar las previsiones oficiales y las necesidades que se desprenden de ellas. Pero debemos ser conscientes de que ese rechazo es un rechazo del orden social existente, de que se trata de un rechazo político. La idea de que producción y consumo pueden decidirse a partir de las necesidades es políticamente subversiva. En efecto, supone que productores y consumidores puedan reunirse, reflexionar y decidir soberanamente. Supone una sociedad en la que se suprima el poder de decisión del capital y/o del Estado en materia de inversión y de producción, de innovación y de política comercial. Por último, supone una gestión económica cuya meta sea satisfacer *la mayor cantidad posible* de necesidades con *la menor cantidad posible* de trabajo, capital y recursos físicos.

Dicha meta representa la negación radical de la lógica capitalista. Implica la voluntad de procurarse el máximo de satisfacción con el mínimo de producción, Semejante búsqueda de la eficacia máxima y, por ende, de la economía máxima, resulta tan completamente ajena a la lógica capitalista que la teoría macroeconómica no es siquiera capaz de calcular los ahorros que implicaría. Mientras que, para el sentido común, el ahorro es consumo y producción *que hemos evitado* y, por ende, tiempo y esfuerzo ganados gracias a una gestión más eficaz; en los cuadros de la contabilidad nacional, ese ahorro aparecerá como *pérdida*, como una baja del PNB, una baja del volumen de bienes y servicios del que dispone la población.

Aquí queda al descubierto cuán tergiversados están los métodos oficiales de previsión y de cálculo. Cuentan como enriquecimiento nacional cualquier aumento de la producción y de las compras, incluida la producción creciente de envases perdidos, de aparatos y de metales arrojados a los desagües, de papeles incinerados junto con la basura, de irreparables utensilios rotos, de prótesis y asistencia para mutilados por el trabajo y los accidentes viales. Las destrucciones aparecen así como fuentes de riqueza, pues todo lo que está roto, arrojado como desperdicio, perdido, deberá reemplazarse y dará lugar a producciones, a ventas de mercancías, a flujos de dinero, a beneficios. Cuanto más rápido las cosas se rompan, se gasten, se pasen de moda y se tiren, más importante será el PIB y más ricos seremos, según la opinión de los contadores de la Nación. Hasta las heridas corporales y las enfermedades se cuentan como fuentes de riqueza, en la medida en que hacen crecer el consumo de

medicamentos y la asistencia médica.

Pero que se produzca la inversa: si la buena salud nos evita los gastos médicos; si las cosas que compramos nos duran la mitad de una vida, no pasan de moda ni se deterioran, se reparan y hasta se transforman fácilmente, entonces, por supuesto, el PIB bajará: trabajaremos menos horas, consumiremos menos, tendremos menos necesidades.

¿Cómo se reemplaza un sistema económico fundado en la búsqueda del máximo derroche posible por un sistema económico fundado en la búsqueda del mínimo derroche posible? La pregunta ya lleva más de un siglo; es la pregunta misma del reemplazo del capitalismo por el socialismo. Pues únicamente el socialismo —es decir, únicamente una manera de producir desprendida del imperativo del máximo beneficio, administrada para el interés de todos y por todos aquellos que convergen en ella—, únicamente el socialismo puede darse el lujo de buscar la mayor satisfacción posible con el menor costo posible. Únicamente él puede romper con la lógica del máximo beneficio, del máximo derroche, de la máxima producción y del máximo consumo, y reemplazarla por la sensatez económica: la máxima satisfacción con el mínimo gasto. Únicamente el socialismo puede invertir hoy con miras a ahorrar mañana, es decir, con miras a vender un volumen menor de productos más durables sobre los cuales los beneficios, tal como son concebidos en la actualidad, también serán menores.

La utilización del término “socialismo” es aquí por lo demás impropia. De lo que habría que hablar más bien es de comunismo: es decir, un estadio donde el “pleno desarrollo de las fuerzas productivas” ya está cumplido, donde la tarea principal no es más la producción máxima ni el trabajo para todos sino una organización diferente de la economía, donde el pleno empleo ya no es la condición de pleno ingreso o, si se prefiere, donde la satisfacción de las necesidades de las personas está garantizada a cambio de una cantidad de trabajo social que ocupa sólo una pequeña parte del tiempo de cada persona.

Hemos alcanzado virtualmente ese estadio. La satisfacción integral de todas las necesidades a cambio de una prestación de trabajo reducida no depende de un desarrollo insuficiente de las fuerzas o de los medios de producción sino, por el contrario, de su sobredesarrollo. El sistema sólo pudo crecer y reproducirse acelerando la destrucción al mismo tiempo que la producción de mercancías; planteando nuevas escaseces a medida que crecía la masa de riquezas; desvalorizándolas cuando se corría el riesgo de que se volvieran accesibles para todos; perpetuando así la pobreza al mismo tiempo que los privilegios, la frustración al mismo tiempo que la opulencia.

Dicho en otros términos, el desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo jamás conducirá a las puertas del comunismo, pues la naturaleza de los productos, las técnicas y las relaciones de producción excluyen, al mismo tiempo que la satisfacción duradera y equitativa de las necesidades, la estabilización de la producción social a

un nivel comúnmente aceptado como *suficiente*. La idea misma de que un día pueda haber lo *suficiente* para todos y para cada uno y que, por ende, la búsqueda de lo “más” y “mejor” pueda ceder ante la búsqueda de valores extraeconómicos y no mercantiles, esa idea es ajena a la sociedad capitalista. En cambio, ella resulta esencial para el comunismo. Éste sólo podrá plasmarse como negación positiva del sistema dominante si las ideas de autolimitación, estabilización, equidad, gratuidad reciben una ilustración práctica; es decir, si se demuestra en la práctica que no sólo es posible vivir mejor trabajando y consumiendo menos y de otros modos, sino que esta limitación voluntaria y colectiva de la esfera de la necesidad es la única que permite, de ahora en más, una expansión de la esfera de la autonomía, o sea, de la libertad.

¡Basta ya! según una encuesta realizada en 1975 por el Instituto gubernamental alimentario de Noruega, el 76% de los noruegos están insatisfechos; precisamente, consideran que el nivel de vida de su país es “demasiado elevado”. La gran mayoría de las personas interrogadas habría preferido “una vida simple y calma con apenas los objetos necesarios”. Anhelaban que “los ingresos y la ambición estuvieran limitados”^[4].

De allí la importancia de “la experimentación social” de nuevas maneras de vivir en comunidad, consumir, producir y distribuir. De allí también la importancia de las tecnologías alternativas que permiten hacer más y mejor con menos, y de que esas tecnologías sean desarrolladas por comunidades de base, municipalidades o incluso por la iniciativa pública —dentro de límites necesariamente estrechos, en la medida en que se continúe en el marco del sistema actual—.

Hacer mejor...

Los mejores productos son los que otorgan satisfacción durante el mayor tiempo posible y los que hacen que uno sienta apego por ellos, debido a sus cualidades estéticas.

Los mejores productos son:

- los más duraderos;
- los más fáciles de reparar y mantener;
- los más fáciles de desmontar al final de su vida útil para recuperar sus piezas;
- los que, por el mismo servicio, consumen menos energía.

Estímulos:

- reducción del IVA a los productos duraderos;
- indicación de la vida útil junto al precio;
- manual de instrucciones que describa las reparaciones más corrientes, su vida útil, su tarifa;

- indicación del consumo de energía en todos los aparatos.

... con menos

El uso común permite obtener equipamientos que superan los medios de un solo hogar. También permitiría realizar un ahorro muy importante tanto para los individuos como para la colectividad.

Los equipamientos que deben preverse en todo inmueble nuevo y en cada manzana de los barrios antiguos:

- un lavadero;
- un sector de secado de ropa alimentado por la circulación de agua caliente;
- un taller de reparaciones;
- un local de juegos para niños (y adultos);
- una sala de televisión, de proyección y de música.

El Estado, como también el capital, es perfectamente capaz de promover desde ahora ciertas tecnologías alternativas y ciertas formas de ahorro de la energía y de los recursos. El sentido de las iniciativas públicas en este ámbito es evidentemente muy distinto, en las condiciones actuales, al de “la experimentación social”: tienen por función facilitar *por otro lado* la expansión de tecnologías pesadas y de nuevas formas de dominación y de control social.

El carácter subalterno de ciertas iniciativas públicas no debe, sin embargo, conducir a una simple condena ni a la creencia de que la ruptura con el sistema actual se consumará gracias a una desaparición completa del Estado.

Las iniciativas actuales en materia de tecnologías alternativas merecen, por el contrario, una crítica de lo que revelan y a la vez de lo que esconden. Revelan alternativas posibles al modelo de desarrollo actual, mientras se empeñan en enmascararlas. Por ejemplo, los programas públicos franceses en materia de energía solar revelan al mismo tiempo la factibilidad técnica y económica de una producción de energía descentralizada a escala del barrio, la comuna o la familia, y la negativa del Estado a sacar provecho de esas técnicas.

El hecho de que estas técnicas sean desarrolladas principalmente por grupos militantes, en tanto que herramientas indispensables para una alternativa de sociedad, no significa que esta alternativa pueda prevalecer en ausencia de todo relevo político. Si bien el tiempo que pasan los individuos para producir lo que necesitan debe reducirse a su exponente mínimo, al igual que su dependencia a las incertidumbres y las circunstancias de orden local, la socialización de la producción de lo necesario y la regulación central de la distribución y de los intercambios siguen siendo indispensables. La esfera de la necesidad y, por lo tanto, del tiempo de trabajo

socialmente necesario, no puede reducirse al mínimo si no es mediante una coordinación y una regulación tan eficaces como sea posible de los flujos y los stocks: es decir, mediante una planificación desarrollada a (*articulada*). El ingreso social vitalicio, garantizado a cada persona a cambio de veinte mil horas de trabajo socialmente útil que todo ciudadano tendría derecho a repartir en tantas fracciones como lo desee, de manera continua o discontinua, en un único o en una multiplicidad de ámbitos de actividades, todo ello no es posible sin la presencia de un órgano central de regulación y de *compensación*, es decir, de un Estado.

La respuesta al sistema capitalista, por ende, no consiste ni en el retorno a la economía doméstica y a la autarquía aldeana ni en la socialización integral y planificada de todas las actividades: por el contrario, se trata de socializar la sola esfera de la necesidad con el objeto de *reducir al mínimo*, en la vida de cada persona, lo que es necesario hacer más allá de que nos guste o no, y de *ampliar al máximo* la esfera de la libertad, integrada por actividades autónomas, colectivas o individuales, que poseen su propia meta.

Asimismo, hay que rechazar que el Estado se haga cargo de los individuos en su integralidad, y que cada individuo asuma las necesidades del funcionamiento de la sociedad en su conjunto. La identificación del individuo con el Estado y de las exigencias del Estado con la felicidad individual son las dos caras del totalitarismo.

La esfera de la necesidad y la esfera de la libertad no se superponen. El propio Marx ratificó esto al final del libro III de *El Capital*. Por esta misma razón, la expansión de la esfera de la libertad supone que la esfera de la necesidad esté delimitada con nitidez. La única función de un Estado comunista es la de administrar la esfera de la necesidad (que también es la de las necesidades socializadas) de modo que ésta no deje de achicarse y de posibilitar espacios de autonomía cada vez más grandes.

CRISIS MUNDIAL, DECRECIMIENTO Y SALIDA DEL CAPITALISMO

Publicado en *Entropia*, n.º 2, “Décroissance et travail”, Parangon, primavera de 2007.

Alean-Marie Vincent
In memoriam

El decrecimiento es una buena idea: indica la dirección hacia la que hay que ir e invita a imaginar cómo vivir mejor consumiendo y trabajando menos y de otras maneras. Pero esta buena idea no puede encontrar una traducción política: ningún gobierno se atrevería a ponerla en práctica, ninguno de los actores económicos la aceptaría; a menos que su aplicación se fragmentara en medidas subalternas, se escalonara en uno o varios decenios y se vaciara así de su potencial de radicalidad para volverse compatible con la perpetuación del sistema económico dominante.

En efecto, lo que debe decrecer es la producción de mercancías que ya es demasiado reducida y ahorrativa en trabajo humano como para permitir que se valore la sobreabundancia de capitales. El decrecimiento provocaría una depresión económica severa y hasta el desmoronamiento del sistema bancario mundial. Su escalonamiento en una o varias décadas supondría que el sistema económico dominante tiene garantizada su permanencia. Ese no es el caso, por varias razones.

El capitalismo se hunde desde hace veinte años en una crisis sin salida. Se acerca (volveré sobre ello) a su límite interno, a su extinción. Las causas de esta crisis son la revolución informática, la desmaterialización del trabajo y del capital, la creciente imposibilidad que se deduce al medir el “valor” de uno, del otro y de las mercancías.

Las estadísticas del empleo no deben engañar acerca del hecho de que la productividad del trabajo sigue aumentando rápidamente y el volumen del “trabajo productivo” —en el sentido que adquiere este término en la economía capitalista— sigue disminuyendo dramáticamente. Sólo es “productivo” el trabajo que “valoriza” (es decir, que aumenta) un capital, porque quien lo proporciona no consume la totalidad del “valor” que tiene lo que ha producido. Desde este punto de vista, los servicios a las personas son particularmente improductivos. En Estados Unidos —a menudo citado como modelo— representan un 55% de la población activa que trabaja como camarero/a, vendedor/a, ama y amo de casa, empleado/a doméstico/a, portero/a de edificio, niñera, etc. La mitad de ellos tiene varios empleos precarios, y una cuarta parte son *working poors*. Esos empleos no hacen aumentar la cantidad de

medios de pago puestos en circulación: no crean “valor”. Su remuneración proviene de ingresos surgidos de un trabajo productivo: se trata de un ingreso secundario. La población directamente “productiva de capital” representa probablemente menos del 10% de la población activa de los denominados “países desarrollados”^[1]. Ignacio Ramonet cita una cifra que dice mucho al respecto: más del 25% de la actividad económica mundial es impulsada por doscientas multinacionales que emplean el 0,75% de la población mundial.

Cuanto más aumenta la productividad del trabajo, más se reduce la cantidad de activos de que depende la valorización de un volumen dado de capitales. Para impedir que baje el volumen del beneficio, sería necesario que la productividad de un número cada vez más reducido de activos aumente cada vez más rápido^[2]. El capitalismo choca contra su límite interno cuando el número de activos productivos de capital se vuelve tan pequeño que el capital ya no tiene posibilidades de reproducirse y el beneficio se desploma^[3]. Este límite ha sido virtualmente alcanzado; del mismo modo que su límite externo, vale decir, la imposibilidad de encontrar salidas rentables para un volumen de mercancías que debería crecer *por la menos* tan rápido como la productividad. Todas las empresas buscan para sí mismas hacer retroceder uno y otro límite, librando una guerra de destrucción de la competencia, tratando de despedazarla para apropiarse de sus activos convertibles en moneda y de su participación en el mercado. Cada vez hay más perdedores y cada vez menos ganadores. Las utilidades récords que alcanzan los ganadores enmascaran el hecho de que, en términos globales, la masa de beneficios disminuye. Una parte importante de las utilidades récords no se reinvierte en la producción: ésta no es lo suficientemente rentable. Las 500 empresas de la lista Standard & Poor’s disponen de 631.000 millones de dólares en reservas. Un estudio de la consultora McKinsey estima que el volumen de capitales en busca de colocación asciende a 800 billones de dólares. Más de la mitad de las utilidades de las empresas norteamericanas proviene de operaciones financieras. Para reproducirse y aumentar, el capital recurre cada vez menos a la producción de mercancías y cada vez más a la “industria financiera” que no produce nada: “crea” dinero con dinero, dinero sin sustancia, comprando y vendiendo activos financieros e inflando burbujas especulativas. Éstas se desarrollan gracias a la adquisición especulativa de activos tales como acciones, participaciones de sociedades inmobiliarias e hipotecarias, fondos que especulan con la cotización de metales o de monedas, etc. Las adquisiciones hacen subir el precio de los bonos y desencadenan un movimiento especulativo que acelera su alza. El alza continua del precio de los títulos permite a sus poseedores recibir préstamos de los bancos en sumas crecientes que, utilizadas para otras colocaciones especulativas o para la adquisición de bienes, dan la impresión de que la economía goza de una muy abundante liquidez. En realidad, esto se debe a un crecimiento vertiginoso de deudas de toda clase, cuya garantía son las cotizaciones sobrevaloradas de títulos que participan en la burbuja. La última hasta la fecha la burbuja inmobiliaria, calificada

por *The Economist* como “la mayor burbuja especulativa de todos los tiempos”, hizo aumentar el “valor” del mercado inmobiliario de los países industrializados de 20 a 60 billones de dólares en tres años.

Cada burbuja acaba tarde o temprano por estallar y por convertir en deuda los activos financieros sin base real que figuran en los balances de los bancos. A menos que sea sustituida por el inflado de una nueva burbuja aún más grande, el estallido de la burbuja normalmente conlleva quiebras en cadena; y puede llegar hasta el desplome del sistema bancario mundial^[4].

La valorización del capital descansa cada vez más en artificios y cada vez menos en la producción y venta de mercancías. La riqueza producida tiene cada vez menos la forma de valor, la forma de mercancía; cada vez es menos medible en términos de valor de cambio, en términos de PIB. Varios factores ponen al descubierto la fragilidad del sistema, su crisis, y apuntan hacia una economía fundamentalmente diferente que ya no esté regida por la necesidad de que el capital aumente ni por la preocupación general de “hacer” y “ganar” dinero, sino por el interés en expandir las fuerzas vivas y la creación, es decir, las fuentes de verdadera riqueza que no se deja expresar ni medir en términos de valor monetario^[5].

El decrecimiento de la economía fundada sobre el valor de cambio ya tiene lugar y no hará sino acentuarse. La cuestión consiste únicamente en saber si va a adoptar la forma de una crisis catastrófica padecida o la de una alternativa de sociedad autoorganizada, fundando una economía y una civilización que estén más allá del salario y de las relaciones mercantiles, cuyos gérmenes habrán sido sembrados y sus herramientas forjadas por experimentaciones sociales convincentes.

Hay que ser muy claro: tendremos siempre tanto trabajo como queramos, pero ya no adoptará la forma del trabajo-empleo, trabajo-mercancía. No es sólo el pleno empleo, sino que es el empleo mismo lo que el posfordismo empezó a suprimir. Mediante esta supresión, el capitalismo trabaja en su propia extinción y ofrece posibilidades como nunca antes de pasar a una economía eximida de la dominación del capital sobre el modo de vida, las necesidades y la manera de satisfacerlas.

Esta dominación sigue siendo el obstáculo infranqueable para limitar la producción y el consumo. Lleva a que no produzcamos nada de lo que consumimos y no consumamos nada de lo que producimos. Todas nuestras necesidades y deseos son necesidades y deseos de mercancías y, por lo tanto, necesidades de dinero. Producimos riqueza en dinero que, por definición, es abstracto e ilimitado; por ende, el deseo también es ilimitado. La idea de lo *suficiente* —la idea de un límite más allá del cual produciríamos o compraríamos *demasiado*, es decir, más de lo que nos haría falta— no pertenece a la economía ni a la imaginación económica.

Somos incapaces de decidir y hasta de preguntarnos de qué tenemos necesidad en cantidad y en calidad. Nuestros deseos y necesidades están amputados, formateados y empobrecidos por la omnipresencia de las propagandas comerciales y la sobreabundancia de mercancías. Nosotros mismos somos mercancías en tanto que, de

aquí en más, tenemos que “vendernos” a nosotros mismos para poder vender nuestro trabajo, tras haber interiorizado la lógica misma del capitalismo: *lo que* se produce importa sólo en cuanto a los beneficios que trae; para nosotros, en tanto que vendedores de nuestro trabajo lo que se produce importa sólo en cuanto que crea empleo y distribuye salario. Una complicidad estructural liga al trabajador con el capital: para ambos, la meta determinante es “ganar dinero”, la mayor cantidad de dinero posible. Ambos consideran al “crecimiento” como un recurso indispensable de alcanzar. Ambos están sometidos al apremio inmanente del “siempre más”, “siempre más rápido”.

Para poder autodeterminar nuestras necesidades, para consensuar los medios y la manera de satisfacerlas, es pues indispensable que recobremos el mando de los medios de trabajo y de las alternativas de producción. Ahora bien, en una economía industrializada este mando es imposible; está prohibido dada la propia concepción de los medios de producción. Éstos requieren una especialización, una subdivisión y una jerarquización de las tareas; no son técnicas neutras sino medios de dominación del capital sobre el trabajo. El hecho de que las relaciones de dominación sean inherentes al modo de producción industrial —el cual sigue siendo estructuralmente capitalista, aun cuando la industria se “colectiviza”— es lo que explica la persistencia de utopías nostálgicas que vinculan decrecimiento, desindustrialización, retorno a las economías aldeanas, comunitarias y/o familiares, ampliamente autárquicas, cuya producción es esencialmente artesanal.

Ahora bien, es posible esbozar actualmente una salida del industrialismo y del capitalismo totalmente diferente. El propio capitalismo colabora, sin querer, con su propia extinción al desarrollar herramientas de una suerte de artesanado *high-tech*. Éstas permiten fabricar casi cualquier objeto de tres dimensiones con una productividad muy superior a la de la industria y un bajo consumo de recursos naturales. Me refiero aquí a los aparatos utilizados en la actualidad en la industria para el *rapid prototyping* (fabricación de prototipos o de modelos): los *digital fabricators* también denominados “*factories in a box*”, “*fabbers*” o “*personal fabricators*”. Se los puede instalar en un garaje o en un taller y transportar en un coche familiar. Utilizan polvos finos de resina o de metales como materia prima, y su puesta en funcionamiento sólo exige como trabajo la creación de *softwares* que dirijan la fabricación por medio de un láser. A las poblaciones excluidas, volcadas a la inactividad y al subempleo por el “desarrollo” del capitalismo, le permitiría agruparse en talleres comunales para producir todo lo que ellas y su comuna necesitan^[6]. Ofrecen la posibilidad de interconectar los talleres comunales a través del mundo entero; de considerar —como lo hace el movimiento de *softwares* libres— a los *softwares* como un bien común de la humanidad; de reemplazar al mercado y a las relaciones mercantiles por el consenso acerca de lo que conviene producir, cómo y para qué fin; de fabricar localmente todo lo necesario; y hasta de realizar grandes y complejas instalaciones mediante la cooperación de varias decenas de talleres locales.

Se eliminarían transporte, almacenamiento, comercialización y montaje en fábrica que representan dos terceras partes de los costos actuales. Se anuncia como posible una economía más allá del trabajo-empleo, del dinero y de la mercancía, fundada en la puesta en común de los resultados de una actividad que, de entrada, es entendida como común: una economía de la gratuidad.

¿Es el fin del trabajo? Al contrario: es el fin de la tiranía que ejercen las relaciones mercantiles sobre el trabajo entendido en un sentido antropológico. Éste puede liberarse de las “necesidades exteriores” (Marx), recuperar su autonomía, orientarse hacia la realización de todo lo que no tiene precio, lo que no puede ser comprado ni vendido; convertirnos en aquello que hacemos, porque realmente deseamos hacerlo y hallamos nuestra realización en la actividad misma tanto como en su resultado. La gran pregunta es: ¿qué deseamos hacer en y de nuestra vida? Una pregunta que la cultura economista del “más vale más” impide plantear y que un tercio del libro de Frithjof Bergmann intenta mostrarnos cómo abordar^[7].

Estamos de acuerdo en que se trata de una utopía; pero de una utopía concreta. Se sitúa en la prolongación del movimiento de los *softwares* libres, entendida como una forma germinal de economía de la gratuidad y de la puesta en común, es decir, de un comunismo. Se sitúa en la perspectiva de una eliminación cada vez más completa del trabajo-empleo, de una automatización cada vez más profunda que hará (y que ya está haciendo) de la concepción de *softwares* la actividad productiva de lejos más importante; productiva de riqueza, pero no de “valor”.

El denominado “mundo subdesarrollado” o “en vías de desarrollo” no salvará al capitalismo ni se salvará a sí mismo con una industria creadora de pleno empleo. La misma lógica que condujo al mundo industrializado a volver inútil su mano de obra, a reemplazarla por robots cada vez más competentes, esa misma lógica se impone o se impondrá en los denominados “países emergentes” que, para volverse y seguir siendo competitivos y proporcionarse las infraestructuras necesarias, deberán igualar en productividad las economías más avanzadas. El pleno empleo de tipo fordista no es reproducible por el posfordismo informatizado.

No es casual que la obra profética de Robert Kurz, *Der Kollaps der Modernisierung*^[8], se haya convertido en una suerte de *best-seller* en Brasil. Ni que en Sudáfrica la introducción de “*fabbers*”, proyectada por Bergmann, haya sido acogida con interés por el CNA^[9].

Claro está que la utopía que comparto desde hace mucho tiempo con Bergmann, la de la autoproducción comunal cooperativa, no puede realizarse de inmediato a gran escala. Pero a partir de su aplicación en algún punto del globo, tendrá el valor de una experimentación social ejemplar: nos propondrá una meta, ya no partiendo de miserables parches realizables en lo inmediato, sino partiendo de la posibilidad de un mundo radicalmente diferente, y ya disponemos de los medios para quererlo realmente. Contribuirá a cambiar nuestra mirada sobre lo que es al ilustrar aquello que puede ser; ayudará a que pierda centralidad —en la conciencia, el pensamiento y

la imaginación de todos— ese “trabajo” que el capitalismo suprime masivamente, mientras exige a cada persona que se pelee contra todas las demás y a cualquier precio para obtenerlo. Hará ver que el trabajo no es algo que uno tiene en la medida en que se lo dan; sino que el trabajo es algo que uno hace, siempre que se tengan los medios, y que esos medios, que son también los medios de la reappropriación del trabajo, ahora están disponibles.

RIQUEZA SIN VALOR, VALOR SIN RIQUEZA

Entrevista realizada por Sonia Montaña y publicada en *Cadernos IHV Ideas*, n.º 31, San Pablo, Unisinos, 2005.

Al igual que muchos otros países, Brasil sufre en extremo el problema de la desocupación. Una de las soluciones más difundidas y defendidas por los gobiernos, políticos y economistas es retomar el crecimiento. Ahora bien, usted dice que eso es insuficiente. ¿Por qué?

En primer lugar, debemos preguntarnos: ¿qué crecimiento necesitamos? ¿Qué es lo que nos falta y que el crecimiento debería proporcionarnos? Pero esas preguntas nunca se plantean.

Los economistas, los gobiernos, los hombres de negocios reclaman *el crecimiento* en sí mismo, sin definir jamás su finalidad. El contenido del crecimiento no interesa a los que deciden. Lo que les interesa es el aumento del PIB, es decir, el aumento de la cantidad de dinero intercambiado, de la cantidad de mercancías compradas y vendidas en el curso de un año, sean cuales fueren esas mercancías. Nada garantiza que el crecimiento del PIB aumente la disponibilidad de los productos que necesita la población. En los hechos, ese crecimiento responde, en primer lugar, a una necesidad del capital, no a las necesidades de la población. Muchas veces, crea más pobres y más pobreza, trae con frecuencia beneficios a una minoría en detrimento de la mayoría y, en vez de mejorar la calidad de vida y del medio ambiente, la deteriora.

¿Cuáles son las riquezas y los recursos que faltan con más frecuencia a la población? En primer lugar, una alimentación sana y equilibrada; agua potable de buena calidad; aire puro, luz y espacio; una vivienda salubre y agradable. Pero la evolución del PIB no mide nada de eso. Tomemos un ejemplo: una aldea hace un pozo y toda la gente puede extraer agua de allí. El agua es un bien común, y el pozo, el producto de un trabajo común. Es la fuente de una mayor riqueza de la comunidad. Pero no aumenta el PIB, pues no da lugar a intercambios de dinero: no se compra nada ni se vende nada. Pero si un emprendedor privado cava el pozo y se lo apropia, para exigirle a cada aldeano que pague el agua que extrae, el PIB aumentará con los recibos cobrados por el propietario.

Tomemos de nuevo el ejemplo de los campesinos sin tierra. Si se distribuyeran tierras improductivas a 100.000 familias, en las que produjeran lo necesario para su subsistencia, el PIB no cambiaría. Tampoco cambia si esas familias reparten sus tareas de interés general, intercambian productos y servicios sobre una base mutualista y cooperativa. En cambio, si 100 propietarios expulsan a 100.000 familias

de sus tierras y hacen que esas tierras produzcan cultivos comerciales destinados a la exportación, el PIB aumenta con el monto de esas exportaciones y con los salarios miserables pagados a los agricultores.

El PIB no conoce ni mide las riquezas, excepto que tengan forma de mercancías. Sólo reconoce como trabajo productivo el trabajo vendido a una empresa que saca un beneficio de él, o, dicho de otra manera, que puede revender con beneficio el producto de ese trabajo. Sólo es productivo, desde el punto de vista del capital, el trabajo que produce un excedente —un “sobrevalor”— capaz de aumentar el capital.

En los países en que la gran mayoría de la población es pobre, son pocas las personas a las que se les puede vender con beneficio. El desarrollo de una economía de mercado, creadora de empleos, sólo puede iniciarse donde existe un poder político capaz de inscribir sus iniciativas y promociones públicas en una estrategia de exportaciones y de desarrollo. Ese poder existía sobre todo en Japón y en Corea del Sur. Pero hay que recordar también que el desarrollo del capitalismo industrial de estos países tuvo lugar antes de la mundialización neoliberal, antes de la revolución microinformática, en una época marcada por el crecimiento sostenido de las economías del Norte. Los mercados de los países ricos se encontraban en expansión, sus economías importaban mano de obra extranjera, y primero las industrias japonesas, luego las coreanas, podían hacerse un lugar sin grandes dificultades en los mercados europeos y norteamericanos, con la condición de escoger bien su estrategia de industrialización.

Ahora bien, a partir de fines de los años setenta, las condiciones cambiaron profundamente. Las exportaciones a los países ricos ya no podían ser el principal motor de crecimiento de las economías del Sur, debido a una serie de razones. En primer lugar, los mercados del Norte ya no están en una etapa de fuerte expansión. Luego la mundialización neoliberal ya no permite que los llamados “países emergentes” protejan sus industrias domésticas y su agricultura frente a la competencia de los países del Norte. Al abrirse a éstos para atraer inversiones extranjeras, cayeron en una temible trampa. Las importaciones provenientes del Norte fueron la ruina para millones de pequeñas empresas semiartesanales y crearon industrias que proporcionaron relativamente pocos empleos e impusieron al país costos muy pesados, supuestamente de modernización. En efecto, la era de las industrias de mano de obra llega a su fin. Los bajos salarios de los países del Sur ya no bastan para asegurarles partes del mercado. Prácticamente toda producción industrial ahora exige una fuerte intensidad de capital, por lo tanto, fuertes inversiones: y la amortización, la remuneración y la continua nivelación de capital técnico fijo pesan mucho más en los precios de fábrica que en los costos de mano de obra. Esta mano de obra relativamente poco importante debe tener un nivel de productividad muy elevado, puesto que del sobrevalor que produce depende la rentabilidad de la inversión. Por último, la competitividad de las industrias depende, mucho más fuertemente que en el pasado, de una infraestructura logística muy

onerosa: vías de comunicación, redes de transporte, energía y telecomunicación, administraciones y servicios públicos eficaces, centros de investigación y de formación; en suma de lo que Marx llamaba (en francés) “*les faux frais*” (los costos falsos) de la economía. “Costos falsos”, cuyo financiamiento debe provenir de retenciones al sobrevalor producido por la industria.

Si examinamos el “milagro chino”, constataremos que China no es una excepción al respecto. La infraestructura logística y los servicios están atrasados en relación con las necesidades de la industria. Cuellos de botella en materia de agua, energía y espacio, en particular, frenan o bloquean el crecimiento; el desempleo aumenta de manera dramática, pues la industrialización arruinó los talleres rurales de producción, que hacían vivir a más de 100 millones de obreros, y la concentración agraria empuja a más de otros 100 millones al exilio. La tasa de desempleo en las ciudades es estimada por la OIT en torno al 20% y tiende a aumentar rápidamente. En efecto, las producciones chinas sólo pueden igualar en calidad a las producciones del Norte si el recurso a una mano de obra abundante y barata cede más lugar a la informatización y a la automatización, más baratos en trabajo y en energía, pero con una mayor intensidad de capital. En China, como en India y Occidente, el modelo de crecimiento posfordista enriquece a cerca del 20% de la población, pero engendra, alrededor de los enclaves postindustriales hipermodernos, vastas zonas de miseria y de abandono, donde se desarrollan la criminalidad organizada y las guerras entre sectas y religiones.

El “crecimiento” no permite salir de la trampa de la modernización neoliberal, a menos que se defina, a partir de parámetros fundamentalmente diferentes, lo que debe crecer, o sea, a menos que se defina una economía totalmente diferente. El informe del PNUD sobre el “desarrollo humano” esbozó una redefinición de ese tipo en 1996. Al agregar a los “indicadores” habituales de riqueza, el estado de salud de la población, su esperanza de vida, su tasa de alfabetización, la calidad del medio ambiente y el grado de cohesión social, uno de los Estados más pobres del planeta, por su PIB, el de Kerala en la India, reveló ser uno de los más ricos.

Voy a intentar resumir brevemente las razones de esta paradoja. En una economía en que las empresas intentan permanentemente quitarse unas a otras partes del mercado, cada una intenta bajar sus costos reduciendo la cantidad de trabajo que emplea: busca aumentar su productividad. Supongamos que, en un momento dado, la productividad se duplica. Hace falta, entonces, la mitad de trabajo para producir el mismo volumen de mercancías. Pero el *valor* de este mismo volumen tenderá también a disminuir a la mitad, y —a tasas de explotación constante— el volumen del beneficio tenderá a bajar en la misma proporción. Pues sólo el trabajo vivo es capaz de crear valor; y sobre todo, solamente la fuerza del trabajo vivo es capaz de crear un valor mayor que el suyo propio, o sea, un sobrevalor^[1]. Ésta es la fuente del beneficio. Para que el volumen del beneficio no disminuya, será preciso o bien que la empresa, a producción constante, haya duplicado las tasas de explotación, o bien que

haya conseguido, a una tasa de explotación constante, duplicar su producción. En la práctica, busca combinar, según la coyuntura la intensificación de la explotación y el aumento de la producción.

Por consiguiente, para el capitalismo, el crecimiento es una necesidad sistémica totalmente independiente de, e indiferente a, la realidad material de lo que crece. Responde a una necesidad del capital. Conduce a ese desarrollo paradójico que hace que, en los países de PIB más elevado, se viva cada vez peor, consumiendo cada vez más mercancías.

Sobre la base de un contexto histórico (una relectura “arendtiana” del “trabajo” entre los griegos), usted llega a distinguir las categorías de “empleo” y “trabajo”. ¿Cuál es la importancia de esta distinción y cuáles son sus consecuencias?

El trabajo tal como nosotros lo entendemos, no es una categoría antropológica. Es un concepto inventado a fines del siglo XVII. Hannah Arendt recuerda que, en Grecia antigua, el trabajo designaba las actividades necesarias para la vida. Esas actividades carecían de dignidad o de nobleza: eran necesidades. Trabajar era someterse a la necesidad, y ese sometimiento volvía al individuo indigno de participar como ciudadano en la vida pública. El trabajo estaba reservado a los esclavos y a las mujeres. Era considerado como lo contrario de la libertad. Estaba confinado a la esfera privada, doméstica.

En el siglo XVIII comienza a tomar cuerpo una concepción diferente. Se empieza a comprender el trabajo como una actividad que transforma y domina la naturaleza, no como una actividad que se somete solamente a ella. Por lo demás, la eliminación progresiva de las industrias domésticas —en particular, de los tejedores— por las manufacturas, muestra al trabajo como una actividad social, socialmente determinada y dividida. El capitalismo manufacturero exige una mano de obra que le proporcione trabajo sin calificación ni calidad, trabajo simple, repetitivo, que cualquiera debe poder hacer, incluyendo a los niños. Así nace esa clase social sin calidad, el proletariado, que proporciona “trabajo sin más”, “trabajo sin añadidos”. Cada proletario se caracteriza por ser intercambiable por cualquier otro. El trabajo proletario pasa por ser totalmente impersonal e indiferenciado. Adam Smith ve en ello la sustancia común a todas las mercancías, una sustancia cuantificable y mensurable, cuya calidad cristalizada en el producto determina su valor.

Poco tiempo después, Hegel da al trabajo en sí un sentido más amplio: no es el simple gasto de energía, sino la actividad por la cual los hombres inscriben su espíritu en la materia y, al principio sin saberlo, transforman y producen el mundo. Entre el trabajo que, en un sentido económico, es una mercancía como cualquier otra cristalizada en las mercancías, y el trabajo en sentido filosófico, que es exteriorización y objetivación de sí la contradicción acaba por volverse evidente. El

trabajo tal como lo comprende el capitalismo, es la negación del trabajo tal como lo comprende la filosofía su alienación: el capitalismo determina el trabajo como algo extranjero (*alienus*), que no puede ser para y por sí mismo.

Marx formulaba esto de la siguiente manera (*Trabajo, salario y capital*, 1849): por un lado, “el trabajo es la actividad vital propia del trabajador, la expresión personal de su vida”.

Pero vende esta *actividad vital* a un tercero para asegurarse *los medios necesarios para su existencia*, de modo tal que su actividad vital sea apenas el único *medio* de subsistencia... No considera al trabajo en tanto que tal, como formando parte de su vida; es más bien el sacrificio de esa vida. Es una mercancía que adjudica a un tercero. Es por eso que el producto de su actividad no es la meta de esa actividad.

La primera meta de esta actividad es la de “ganarse la vida”, ganar un salario. Por el salario que lo remunera, el trabajo se inscribe como actividad social en el tejido de intercambios sociales de mercancías que estructuran a la sociedad, y el trabajador es reconocido como trabajador social perteneciente a esa sociedad.

Pero el aspecto más importante, desde el punto de vista de la sociedad, el que justifica que se hable de sociedad capitalista, sigue estando en otro lugar: el trabajo tratado como una mercancía, el empleo, vuelve *al trabajo estructuralmente homogéneo al capital*. De la misma forma que la meta determinante del capitalismo no es el producto que la empresa pone en el mercado sino el beneficio que su venta permitirá realizar, la meta determinante del asalariado no es lo que produce sino el salario que su actividad productiva le proporciona. *Trabajo y capital son fundamentalmente cómplices por su antagonismo, en cuanto que “ganar dinero” es la meta determinante para ambos*. A los ojos del capital, la naturaleza de la producción importa menos que su rentabilidad; a los ojos del trabajador, importa menos que los empleos que genera y los salarios que distribuye. Para ambos, *lo que se produce importa poco, siempre que rinda*. Ambos están, conscientemente o no, al servicio de la valorización del capital.

Es por eso que el movimiento obrero y el sindicalismo son anticapitalistas sólo si cuestionan, no sólo el nivel de los salarios y las condiciones de trabajo sino las finalidades de la producción y la forma mercancía del trabajo que la realua.

¿De qué manera el trabajo se sitúa en la base de la crisis ecológica?

El trabajo asalariado no es únicamente el medio que tiene el capital para crecer; por sus modalidades y su organización, es también un medio para dominar al trabajador. Éste está despojado de sus medios de trabajo de la meta y del producto de su trabajo, de la posibilidad de determinar su naturaleza, su jornada laboral, su ritmo. La única meta a su alcance es el dinero del salario y lo que puede comprar. El trabajo-mercancía engendra al puro consumidor de mercancías. El trabajador dominado

engendra al consumidor dominado que no produce nada de lo que necesita. El obrero productor es sustituido por el trabajador consumidor. Obligado a vender todo su tiempo, a vender su vida percibe al dinero como aquello con lo que puede comprar todo de manera simbólica. Si a ello le agregamos que la duración del trabajo las condiciones habitacionales y el ambiente urbano son otros tantos obstáculos para la expansión de las facultades individuales y de las relaciones sociales o para la posibilidad de disfrutar del tiempo de no-trabajo, se comprende que el trabajador, reducido a una mercancía no sueña sino con mercancías.

La dominación que el capital ejerce sobre los trabajadores, al obligarlos a *comprar* todo lo que necesitan, choca en un primer momento con su resistencia. Sus compras se dirigen esencialmente a productos de primera necesidad, sus consumos están dirigidos por sus necesidades vitales, sus salarios les aseguran apenas la supervivencia. Sólo pueden resistir a su explotación por acciones e iniciativas colectivas y si se unen en la lucha a partir de *las necesidades que les son comunes*. Es la época heroica del sindicalismo, de las cooperativas obreras y de las mutualidades, de los círculos de cultura obrera, de la unidad y la pertenencia de clase.

Las luchas obreras, en ese estadio, conducidas principalmente en nombre del derecho a la vida, exigen un salario *suficiente* para cubrir las necesidades de los trabajadores y de sus familias. Esta norma de lo *suficiente* tiene tanta pregnancia que los obreros especializados dejan de trabajar una vez que ganaron bastante *como* para vivir según sus costumbres, y que los obreros que cobran por rendimiento no pueden ser obligados a trabajar diez o doce horas al día si no es disminuyendo su salario hora.

Pero a partir de 1920 en Estados Unidos y de 1948 en Europa occidental, las necesidades primarias ofrecen al capitalismo un mercado demasiado pequeño como para absorber el volumen de mercancías que éste es capaz de producir. La economía no puede seguir creciendo, los capitales acumulados no pueden valorizarse y los beneficios no pueden reinvertirse, a menos que la producción de lo superfluo supere, cada vez más, la producción de lo necesario. El capitalismo necesita de consumidores cuyas compras estén cada vez menos motivadas por las *necesidades comunes* a todos y, cada vez más, por los *deseos individuales diferenciados*. El capitalismo precisa producir un nuevo tipo de consumidor, un nuevo tipo de individuo: un individuo que, por sus consumos, por sus adquisiciones, quiera destacarse de la norma común, *distinguirse* de los demás y afirmarse como “fuera de lo común”.

El interés económico de los capitalistas coincide maravillosamente con su interés político. La individualización y la diferenciación de los consumidores permiten, al mismo tiempo, ampliar los mercados de la industria y minar la cohesión y la conciencia de clase de los trabajadores. Deben inducir en ellos comportamientos y aspiraciones cercanos a los de la “clase media”. Uno de los primeros en haber buscado metódicamente esa transformación de la clase obrera fue Henry Ford.

En sus fábricas, las cadenas de montaje exigían un trabajo repetitivo,

embrutecedor, sin dignidad, pero los obreros no calificados recibían salarios envidiables. Lo que perdían en el plano de la dignidad profesional, se suponía que lo ganaban en el plano del consumo. El consumo por necesidad era sustituido, al menos en parte, por el “consumo compensador”.

El período llamado “fordista”, que duró, con altibajos, de 1948 a 1973, logró combinar la progresión de los salarios, de las prestaciones sociales, del gasto público y, sobre todo, de la producción y del empleo. El cuasi pleno empleo se basaba en un crecimiento de la producción más elevado que el aumento de la productividad del trabajo es decir, superior al 4% anual. En la medida en que aportaba la seguridad del empleo y la seguridad social, la expansión de la economía formaba parte del interés inmediato de la clase obrera. Con excepción de una izquierda sindical minoritaria, el movimiento obrero no criticaba la naturaleza y la orientación de esta expansión, sino que más bien reclamaba su aceleración.

Ahora bien, la expansión sostenida de la producción implica, en un régimen capitalista, una aceleración de la rotación y de la acumulación del capital. El capital fijo (invertido en las instalaciones materiales) debe ser rápidamente rentabilizado y amortizado, a fin de que los beneficios puedan ser reinvertidos en la ampliación de los medios de producción.

Desde un punto de vista ecológico, la aceleración de la rotación del capital conduce a la exclusión de todo lo que disminuye el beneficio en lo inmediato. La expansión continua de la producción industrial conlleva, por ende, una depredación acelerada de los recursos naturales. Por la necesidad de expansión ilimitada del capital, se busca abolir la naturaleza y los recursos naturales para reemplazarlos por productos fabricados, vendidos con beneficio. Un ejemplo elocuente al respecto son las semillas genéticamente modificadas que empresas gigantes se esfuerzan por imponer en el mundo entero. Apuntan a suprimir tanto la reproducción natural de ciertas especies vegetales como esas mismas especies, la agricultura y los cultivos alimenticios, en una palabra, la posibilidad de que los hombres produzcan ellos mismos sus alimentos. Los trabajadores y sus organizaciones, es decir, el “trabajo-mercancía”, son corresponsables de esta depredación y destrucción en la medida en que defiendan el empleo a cualquier precio en el contexto existente y combatan, con este fin, todo lo que disminuye de inmediato el crecimiento económico y la rentabilidad financiera de las inversiones.

Lo que Marx escribía hace 140 años en el primer libro de *El capital* es de sorprendente actualidad:

En la agricultura moderna, tanto como en la industria de las ciudades, el crecimiento de la productividad y el rendimiento superior del trabajo se adquieren al precio de la destrucción y del estancamiento de la fuerza de trabajo. Por lo demás, cada progreso de la agricultura capitalista es un progreso no solamente en el arte de explotar al trabajador, sino también en el arte de despojar los suelos; cada progreso en el arte de aumentar su fertilidad por un tiempo determinado es un progreso en la ruina de sus fuentes durables de fertilidad. Cuanto más se desarrolla un país en base a la gran industria, como por ejemplo los Estados Unidos de América del Norte, más rápidamente se cumple ese

proceso de destrucción. La producción capitalista, por lo tanto, sólo desarrolla la técnica y la combinación del proceso de producción social agotando al mismo tiempo las dos fuentes de donde surge toda riqueza: *la tierra y el trabajador*.

Usted demostró que, en nuestra sociedad, el gran problema actual ya no es el de la producción sino el de la distribución. ¿De dónde proviene este cambio y cuáles son sus propuestas para hacer frente a este nuevo desafío? ¿La independencia entre el trabajo y la remuneración —idea que usted defiende— podría encontrarse en ese cambio?

La respuesta es bastante simple: cuando la sociedad produce cada vez más riqueza con menos trabajo, ¿cómo hacer que la remuneración de cada persona dependa de la cantidad de trabajo que presta? Esta cuestión se volvió cada vez más punzante tras el pasaje al posfordismo. La “revolución informacional” que, en un primer momento se llamó “revolución microelectrónica”, permitió ahorros gigantescos de jornadas laborales en la producción material, la gestión, las comunicaciones, el comercio mayorista y el conjunto de las actividades administrativas. En un primer momento (de 1975 a 1985), las izquierdas sindical y política intentaron imponer políticas de redistribución del trabajo y de las remuneraciones según la divisa: “Trabajar menos para que trabajen todos, y vivir mejor”. Fracasaron, y es necesario comprender la razón.

Con la informatización y la automatización, el trabajo dejó de ser la principal fuerza productiva y los salarios dejaron de ser el principal costo de producción. La composición orgánica del capital (es decir, la relación entre capital fijo y capital circulante) aumentó rápidamente. El capital se convirtió en el factor de producción preponderante. La remuneración, la reproducción y la innovación técnica continua del capital fijo material requerían medios financieros muy superiores al costo del trabajo. En la actualidad, este último suele ser inferior al 15% del costo total. El reparto entre capital y trabajo del “valor” producido por las empresas se inclina cada vez más fuertemente en favor del primero. Éste es cada vez menos propenso a ceder a las exigencias de las organizaciones obreras o a negociar acuerdos con ellas. Su primera preocupación es que su preponderancia en el seno del proceso de producción le permita imponer su ley. En una palabra, busca el medio de liberarse de las legislaciones sociales y de los convenios colectivos, considerados como suplicios insoportables en un contexto en que el primer imperativo es la “competitividad” en los mercados mundiales. La globalización neoliberal exige que las leyes sociales, que las sociedades se habían concedido, sean abolidas por las leyes del mercado, de las que nadie puede ser considerado responsable. Además, he aquí el objetivo tácito por el que se promovió la globalización. Debía permitir al capital romper el peso supuestamente excesivo que habían adquirido las organizaciones obreras durante el período fordista. Los asalariados estaban obligados a elegir entre el deterioro de sus

condiciones de trabajo y la desocupación.

En realidad, la globalización provocó la desocupación y el deterioro de las condiciones de trabajo al mismo tiempo. El empleo estable, de jornada y salario completos, se volvió un privilegio, reservado, en las cien empresas norteamericanas más grandes, al 10% del personal. El trabajo precario, discontinuo, de media jornada y en horarios “flexibles” tiende a convertirse en la regla.

De este modo, la “sociedad salarial” entró en crisis. El empleo tenía en ella múltiples funciones. Era el principal medio de distribución de la riqueza socialmente producida; daba acceso a la ciudadanía social, es decir, a las diversas prestaciones del Estado de bienestar, financiadas por la redistribución parcial de las remuneraciones del trabajo y las del capital. Garantizaba cierto tipo de integración y de pertenencia a una sociedad fundada sobre el trabajo y la mercancía; debía ser, por principio, accesible a todos. El “derecho al trabajo” había sido inscrito en la mayoría de las Constituciones como un derecho político, de ciudadanía. Por lo tanto, toda la sociedad se desintegra con la precarización y la “flexibilización” del empleo, con el desmantelamiento del Estado de bienestar, sin que todavía ninguna otra sociedad ni ninguna otra perspectiva ocupe el lugar del orden que se desmorona.

Por el contrario, los representantes del capital, con cruel hipocresía, siguen elogiando las virtudes de ese empleo que ellos mismos suprimen masivamente, acusando a los trabajadores de costar demasiado caro y a los desocupados de ser unos perezosos y unos incapaces, responsables de su propio desempleo. La patronal exige un aumento de la duración semanal y anual del trabajo, pretendiendo que “para vencer la desocupación hay que trabajar más”, ganar menos y retrasar la edad de la jubilación. Pero, al mismo tiempo grandes empresas despiden a asalariados con 50 o más años de edad, a fin de “rejuvenecer al personal”.

El elogio de las virtudes y de la ética del trabajo en un contexto de desempleo creciente y de precarización laboral se inscribe en una estrategia de dominación: hay que incitar a los trabajadores a pelearse por los muy escasos empleos, a aceptarlos a cualquier condición, a considerarlos como intrínsecamente deseables. Y hay que impedir que trabajadores y desocupados se unan para exigir otro reparto del trabajo y de la riqueza socialmente producida. Por todas partes, se invocan las virtudes del neoliberalismo norteamericano que, prolongando la duración del trabajo, disminuyendo los salarios, reduciendo los impuestos de los ricos y de las empresas, privatizando los servicios públicos y amputando drásticamente las indemnizaciones de los desempleados, obtuvo un crecimiento económico más fuerte que el de la mayoría de las demás naciones del Norte y consiguió crear un mayor número de empleos. ¿Acaso esa era la prueba de que la contracción del volumen de los salarios distribuidos, el empobrecimiento de la gran masa de los ciudadanos, el enriquecimiento espectacular de los más ricos^[2] no obstaculizaban el crecimiento de la economía, sino todo lo contrario?

Pues bien, no. El secreto del crecimiento que conoció la economía de Estados

Unidos en el transcurso de los años noventa, marcados por un cuasi estancamiento de la economía europea, reside en una política que ningún otro país puede permitirse y que, tarde o temprano, tendrá terribles consecuencias. Como en los demás países del Norte, la economía norteamericana sufre de insuficiencia de la demanda solvente. Pero es la única capaz de paliar esta insuficiencia, dejando que se acumulen las deudas, es decir, prácticamente, creando moneda. Para impedir que la demanda solvente disminuya y que la economía no entre en recesión, el Banco Central alienta a los hogares a endeudarse con sus bancos y a consumir lo que esperan ganar en el futuro. El endeudamiento creciente de los hogares de “clase media” ha sido y sigue siendo el principal motor del crecimiento. A fines de los años noventa, cada familia debía, en promedio, tanto dinero como lo que esperaba ganar en los quince meses siguientes. Las familias gastaban, en 1999, 350.000 millones de dólares más de lo que ganaban; y este consumo, que no estaba ligado a ningún trabajo productivo, se reflejaba en el balance contable con un déficit de 100.000 y más tarde, en 2005, de 600.000 millones de dólares por año. Todo ocurría como si Estados Unidos hubiera pedido prestado al exterior lo que el país prestaba en el interior: estaba financiando una deuda con otras deudas.

Comprando en el extranjero por 500.000 millones más de lo que vendían, Estados Unidos irrigó el mundo con liquidez. Prácticamente todos los países rivalizaban por el interés de vender a los norteamericanos más de lo que les compraban por el “privilegio” de trabajar para los consumidores norteamericanos. Lejos de siquiera soñar con reclamar a Estados Unidos la liquidación de sus deudas, sus acreedores hacían lo contrario: devolvían a los Estados Unidos los dólares que éstos perdían, comprando bonos del Tesoro norteamericano y acciones en Wall Street.

Esta sorprendente situación sólo puede durar mientras la Bolsa de Wall Street siga subiendo y mientras el dólar no baje en relación con las demás monedas. Cuando Wall Street empiece a bajar de manera continua y el dólar se debilite, el carácter ficticio de los créditos en dólares se hará manifiesto y el sistema bancario mundial amenazará con desmoronarse como un castillo de naipes. El capitalismo “camina al borde del precipicio”^[3].

Producir más y más no es pues un problema. El problema es vender lo que se produce a compradores capaces de pagarlo. El problema es la distribución de una producción realizada cada vez más con menos trabajo y que distribuye cada vez menos medios de pago, de manera irregular y no igualitaria. El problema es la creciente distancia entre la capacidad de producir y la capacidad de vender con beneficio, entre la *riqueza* producible y la forma mercancía, la forma *valor* que la riqueza debe obligatoriamente revestir para poder ser producida en el marco del sistema económico vigente.

La solución al problema no se encuentra ni en la simple creación de medios de pago adicionales ni en la creación de una cantidad de empleos suficiente que ocupe y remunere a toda la población deseosa de “trabajar”; o sea, a escala mundial, cerca de

un tercera parte de la población potencialmente activa del planeta.

Enseguida mostraré que la solución consistente en aumentar el poder adquisitivo de la población creando medios de pagos adicionales, repartidos entre todos, no es aplicable en el marco del sistema actual. Pero, previamente, hace falta mostrar que la creación de empleos adicionales en cantidad cuasi ilimitada, tal como se hace en Estados Unidos, en particular, prácticamente no crea riqueza adicional a nivel de una sociedad, aunque genere un retorno, por lo general débil e irregular, a un gran número de activos.

En efecto, cualquier empleo no es “productivo” en el sentido que adopta ese término en una economía capitalista. Sólo es “productivo” un trabajo que valoriza —es decir, que aumenta— un capital, porque quien lo proporciona no consume la totalidad del valor que tiene lo que produce. Ahora bien, los famosos “yacimientos de empleos”, gracias a los cuales los gobiernos esperan poder suprimir la desocupación, son en su mayoría empleos improductivos, en el sentido que acabo de indicar. Es el caso, en particular, de los servicios a terceros, que realizan el 55% de la población activa de Estados Unidos. Según Edward Luttwak, ese

...55% de la población activa trabaja como vendedores/as, camareros/as, amas y amos de casa, empleados/as domésticos/as, jardineros, niñeras y porteros/as de edificios, la mitad de los cuales tiene empleos precarios de bajo salario, más de un cuarto es *working poors* cuya remuneración es inferior a la línea de pobreza, incluso cuando tienen dos o tres empleos^[4].

Todo ocurre como si el 20% de los más ricos pusiera a trabajar a su servicio a dos o tres pobres. Ahora bien, esos empleos no hacen aumentar la cantidad de medios de pago en circulación: no crean valor, consumen valor creado en otra parte. Su remuneración proviene de la remuneración que sus clientes extrajeron del trabajo productivo, es una *remuneración secundaria*, una redistribución secundaria de una parte de las remuneraciones primarias. Este carácter no creador de valor de los servicios a terceros —sólo hablo de su valor en sentido económico, no de su valor de uso o de satisfacción— quedó perfectamente resumido por un importante patrón norteamericano. Al término de una discusión sobre la tesis de algunos neoliberales que pretendían que el crecimiento se mantendría si se obligaba a los desocupados a ganarse la vida vendiendo flores en las esquinas de las calles, lustrando los zapatos a los transeúntes o vendiendo hamburguesas, concluyó: “No se hace andar una economía vendiéndose hamburguesas unos a otros”.

Casi siempre, los empleos de servicio no hacen más que transformar en prestaciones remuneradas servicios que la gente podría intercambiar sin pagar o actividades que ella misma podría asumir. La transformación en empleos de esas actividades, en efecto, no ahorra tiempo de trabajo, no hace ganar tiempo a escala social sólo redistribuye tiempo. El carácter improductivo de los servicios comprados y vendidos se refleja en este plano.

No hay prácticamente límite para la extensión de ese tipo de intercambios

mercantiles. En *World Philosophie* (París, 2000), Pierre Lévy apunta a transformar en *business* todos los intercambios sociales y todas las relaciones interpersonales: “sexualidad, casamiento, procreación, salud, belleza, identidad, conocimientos, relaciones, ideas, etc., estaríamos constantemente ocupados en hacer toda clase de *business*... La persona se convierte en una empresa. Ya no hay familia ni nación que se sostenga”. Entonces, los individuos se pasan el tiempo vendiéndose unos a otros. No sólo son todos comerciantes, sino también mercancías en busca de compradores.

Es necesario volver a situar la reivindicación de un ingreso de existencia en este contexto. Su objetivo no es perpetuar la sociedad del dinero y la mercancía, ni el modelo de consumo dominante de los llamados “países desarrollados”. Por el contrario, su objetivo es eximir a los desocupados y trabajadores precarios de la obligación de venderse: de “liberar la actividad de la dictadura del empleo” (“*to liberate work form the tyranny of the job*”), según la fórmula de Frithjof Bergmann. Como se afirma en un texto de una de las agrupaciones de desocupados más influyentes en Francia, el ingreso de existencia debe “darnos los medios para desarrollar actividades infinitamente más enriquecedoras que las que se nos quiere obligar a hacer” actividades de realización para los individuos, que también generan riquezas intrínsecas, imposibles de fabricar por una empresa imposibles de comprar con salario, y cuyo valor ninguna moneda puede medir.

Esas riquezas intrínsecas son, por ejemplo, la calidad del medio de vida, la calidad de la educación, los lazos de solidaridad, las redes de ayuda y de asistencia mutua, la extensión de los saberes comunes y de los conocimientos prácticos, la cultura que se refleja y se desarrolla en las interacciones de la vida cotidiana; todas estas cuestiones no pueden adquirir forma de mercancía, no son intercambiables contra ningún otro bien, no tienen precio, pero cada una tiene un valor intrínseco. De ellas depende la calidad y el sentido de la vida⁴ la calidad de una sociedad y de una civilización. No pueden producirse por encargo. No pueden producirse más que por el movimiento mismo de la vida y de las relaciones cotidianas. Su producción exige tiempo no medido.

Se reivindica el ingreso social incondicional a fin de permitir todas esas actividades libres no prescritas, de las que depende el desarrollo de las facultades y de las relaciones humanas. La educación, la cultura, la práctica de las artes, los deportes, los juegos, las relaciones afectivas, no tienen que *servir para algo*. Son actividades por las cuales los hombres se presentan como plenamente humanos y plantean su humanidad como el sentido y la meta absoluta de su existencia. Es sólo *por encima del mercado*^[5] que dichas actividades también aumentan la productividad del trabajo: le permiten volverse cada vez más inteligente, inventivo, eficaz, dueño de su organización colectiva y de sus consecuencias externas y, por tanto, austero en tiempo y recursos. El ingreso social tendrá este resultado con la condición de no estar previamente sometido a un encadenamiento de tareas predeterminadas, de no ser el *medio* para alcanzar el aumento de la productividad. Por el contrario, la actividad

productiva debe ser uno de los *medios* de la realización humana, y no la inversa. De este modo, se convertirá en la actividad más ahorrativa en recursos, energía y tiempo.

Esta concepción es evidentemente contraria a la concepción dominante de la racionalidad económica. Los representantes del capital la combaten con intensidad. Según ellos, los hombres son ante todo medios de producción, y su educación, su formación, su cultura deben ser útiles para su función productiva. La enseñanza y la cultura deben *servir para algo*, proporcionar a la economía fuerzas de trabajo adaptadas a tareas predeterminadas.

Los dirigentes de empresas de avanzada saben perfectamente que esta concepción instrumental de la cultura se volvió indefendible y a veces lo reconocen, diciendo que lo que cuenta en el personal que necesitan es la creatividad, la imaginación, la inteligencia, la capacidad de desarrollar continuamente sus conocimientos. El tiempo pasado en el trabajo ya no mide su contribución a la producción. Este tiempo es muchas veces menor al tiempo que pasan fuera de su trabajo alimentando sus capacidades cognitivas o imaginativas con actividades que “no sirven para nada”, que *son* la realización humana y que la producen plenamente a condición de no estar sometidas a imperativos extraños.

Tal es la contradicción que atraviesa hoy un capitalismo que reconoce en “el conocimiento” y en el desarrollo de las capacidades humanas la fuerza productiva decisiva, y que sólo puede disponer de esta fuerza a condición de no someterla. *El derecho de los hombres de existir independientemente de ese “trabajo” cada vez menos necesario para la economía es ahora la condición de la que depende el desarrollo de la denominada “economía del conocimiento” (knowledge economy)* que de hecho combate los fundamentos de la economía política capitalista.

La reivindicación de un ingreso de existencia desvinculado del tiempo de trabajo y del propio trabajo no es, por consiguiente, una utopía. Por el contrario, toma en consideración el hecho de que el “trabajo”, tal como se lo entiende desde hace dos siglos, ya no es la fuerza productiva principal, y que la fuerza productiva principal el saber vivo, no puede medirse con los patrones habituales de la economía, ni remunerarse según la cantidad de horas durante las cuales cada persona lo pone en práctica.

Dicho esto, no pienso que el ingreso de existencia pueda introducirse gradual y pacíficamente por una reforma decidida “desde arriba”. Como lo escribía Antonella Corsani, “...sobre todo, no debe inscribirse en una lógica redistributiva sino en una lógica subversiva de superación radical de la riqueza, fundada sobre el capital y el trabajo”. La sola idea del ingreso de existencia marca una ruptura. Obliga a ver las cosas de otra manera y, ante todo, a ver la importancia de las riquezas que no pueden adquirir la forma valor, o sea, la forma del dinero y de la mercancía.

El ingreso de existencia, cuando se introduzca, será una moneda diferente de la que hoy usamos. No tendrá las mismas funciones. No podrá servir a fines de dominación, de poder. Esta moneda será creada “desde abajo” y sostenida por un mar

de fondo, al mismo tiempo que por redes de cooperativas comunales de autoproducción (de “*high-tech self-providing*”, según la fórmula de Bergmann) en respuesta a una conjunción de diferentes formas de crisis que están creciendo: crisis climática, crisis ecológica, crisis de energía, crisis monetaria tras el desplome del sistema de crédito. Todos somos argentinos en potencia. Los pasos a seguir dependen ampliamente de los grupos y de los movimientos, cuyas prácticas esbozan las posibilidades de otro mundo y lo van preparando.

En su último libro (L’Immatériel), usted aborda el tema de la economía de lo inmaterial. Según su opinión, significa la crisis del capitalismo. ¿Por qué?

Si nos dirigimos hacia una “economía del conocimiento”, ¿cómo es posible que ciertos bienes materiales sigan teniendo tanta importancia, como es el caso, por ejemplo, del petróleo? ¿Y qué ocurre con la agricultura, más específicamente en lo que concierne a los subsidios?

Las expresiones “economía del conocimiento”, “sociedad del conocimiento” (*knowledge society*) circulan desde hace treinta y cinco años en la literatura anglosajona. Significan, por una parte, como ya lo destaqué, que el trabajo, prácticamente todo trabajo en todos los tipos de producción, exige del trabajador capacidades imaginativas, comunicacionales, cognitivas, etc., en resumen, la contribución de un saber vivo que debe extraer de sí mismo. El trabajo ya no se mide solamente por el tiempo que se pasa en él. La implicación personal que exige hace que prácticamente ya no haya más patrón de medida universal para evaluarlo. Su componente inmaterial reviste una importancia mayor que el gasto de energía física.

Lo mismo ocurre con el valor mercantil de los productos. Su sustancia material exige cada vez menos trabajo, su costo es pobre y su precio tiende, por lo tanto, a bajar. Para oponerse a esa tendencia a la baja, las empresas transforman los productos materiales en vectores de contenidos inmateriales, simbólicos, afectivo+estéticos. Ya no es su utilidad práctica lo que cuenta, sino la deseabilidad subjetiva que estos productos confieren a su propietario proporcionándole identidad, prestigio y personalidad, o la calidad de los conocimientos de los que, se supone, son el resultado. Tenemos, entonces, una industria muy importante, la del *marketing* y de la publicidad, que sólo produce símbolos, imágenes, mensajes, estilos, modas, es decir, las dimensiones inmateriales que harán vender las mercancías materiales a un precio elevado y que no dejarán de innovar para que lo que existe pase de moda y, así, lanzar novedades. Esta también es una manera de combatir la abundancia que hace bajar los precios y de producir rareza —al principio, lo nuevo siempre es raro— que los hará subir. Hasta los productos de uso cotidiano y los alimentos se comercializan según este método: por ejemplo, los productos lácteos o los de limpieza. El logotipo de las diferentes empresas está destinado a conferir a sus productos una especificidad que

los vuelve incomparables, no intercambiables por otros. Así como la importancia de su componente inmaterial volvía al trabajo inmensurable según un patrón universal, la importancia del componente inmaterial en las mercancías las sustrae, temporalmente por lo menos, de la competencia dotándolas de cualidades simbólicas que escapan a la comparación y a la medición.

Si examinamos las producciones que más se desarrollaron en los últimos veinte o treinta años, también allí constataremos el predominio de las mercancías inmateriales: en especial, la música, la imagen (fotografía, videocámara, televisores, videograbadoras, luego DVD) la comunicación (telefonía móvil, Internet). Lo material no es más que el vector de lo inmaterial, sólo tiene valor de uso gracias a este último. Es principalmente el consumo inmaterial lo que permitió a la economía capitalista seguir funcionando y crecer.

Tenemos, por lo tanto, una situación en la que las tres categorías fundamentales de la economía política: el trabajo, el valor y el capital, ya no son mensurables según un patrón común. Hace unos treinta años, el capitalismo quiso superar la crisis del régimen fordista lanzándose a una economía del conocimiento, es decir, capitalizando el conocimiento y el saber vivo. Al hacer esto, se crearon nuevos problemas que no tienen solución en el marco de dicho sistema. Pues transformar el saber vivo en “capital humano” no es un asunto sencillo. Las empresas son incapaces de producir y de acumular “capital humano” e incapaces también de garantizar duraderamente su control. La inteligencia viva, convertida en fuerza productiva principal, amenaza siempre con escapar a su influencia. Los conocimientos formalizados y formalizables, por otra parte, traducibles en *softwares*, pueden reproducirse en cantidades ilimitadas por un costo despreciable. Por lo tanto, son bienes potencialmente abundantes y cuya abundancia hará que el valor de cambio tienda a cero. Una verdadera economía del conocimiento sería, entonces, una economía de la gratuidad y del reparto que trataría los conocimientos como un bien común de la humanidad. Para capitalizar y valorizar los conocimientos, la empresa capitalista debe privatizarlos, hacer escaso, apropiarse y patentar lo que es potencialmente abundante y gratuito. Y tanto esta privatización como este enrarecimiento tienen un costo muy elevado, pues hace falta proteger el monopolio temporario que adquiere la empresa contra conocimientos equivalentes y nuevos, contra las imitaciones y reinventaciones, bloqueando el mercado contra eventuales competidores mediante campañas de *marketing* y con innovaciones que ganan de mano a los eventuales competidores.

Los conocimientos no son mercancías como las demás, y su valor comercial, monetario, es siempre una construcción artificial. Tratarlos como “capital inmaterial” y cotizarlos en Bolsa, implica siempre asignar un valor ficticio a lo que no tiene valor mensurable. ¿Cuánto vale, por ejemplo, el capital de Coca Cola, de Nike o de McDonald’s, es decir, empresas que no poseen capital material sino sólo un *know how*, una organización comercial y un nombre de marca afamado? ¿Cuánto vale

incluso Microsoft? La respuesta depende esencialmente de la estimación bursátil de las rentas de monopolio que esas empresas esperan obtener. Se dice que el desplome del Nasdaq en 2001 empobreció al mundo en unos 4 billones de dólares. Pero éstos no tuvieron más que una existencia ficticia. Si el desplome de los “valores inmateriales” demostró algo, es esencialmente la dificultad intrínseca que surge de querer que el capital inmaterial funcione como un capital, y que la economía del conocimiento funcione como un capitalismo.

La ausencia de un patrón de medida común para el conocimiento, el trabajo inmaterial y el capital, la caída del valor de los productos materiales y el aumento artificial del valor de cambio de lo inmaterial vuelven obsoletos los instrumentos de medida macroeconómicos. La creación de riqueza ya no se deja medir en términos monetarios. Los fundamentos de la economía política se desploman. En este sentido, la economía del conocimiento es la crisis del capitalismo. No es casual que desde hace algunos años vengán apareciendo obras filosóficas y económicas que insisten en la necesidad de redefinir la riqueza. En el corazón del capitalismo, se esboza otra economía, que invierte la relación entre producción de riquezas mercantiles y producción de riqueza humana.



ANDRÉ GORZ (Viena, 1924 - Vosnon, Francia, 2007). Durante el nazismo su padre, judío, fue expulsado de su vivienda. En 1940, al caer París, decidió ser francés, y no volvió a hablar alemán hasta 1984. Diplomado como ingeniero, a partir de 1941 fue codirector de la revista *Les Temps Modernes*, con Jean Paul Sarte y Simone de Beauvoir, entre otros. Fue cofundador del diario *Le Nouvel Observateur*. En 1980 escribió *Adiós al proletariado*, que produce un gran impacto en toda Europa y le merece en Francia, el repudio de la Confederación Francesa Democrática del Trabajo (CFDT), en la que actuaba. Por el contrario, el movimiento obrero alemán recibe el libro con gran interés, lo que produce su reconciliación con Alemania.

Gorz es autor de obras como *Crítica de la razón económica*, *La ecología como política* y *Metamorfosis del trabajo*.

El 22 de septiembre de 2007 fueron encontrados los cuerpos sin vida de André y su esposa, Dorian (que padecía de una enfermedad degenerativa desde hacía años) en su casa de Vosnon. En su último libro *Carta a D.* afirmaba: «Nos gustaría no sobrevivir a la muerte del otro. Nos hemos dicho a menudo que, si tuviésemos una segunda vida, nos gustaría vivirla juntos». El 17 de septiembre de 2007, André Gorz escribió el último texto: *La salida del capitalismo ya ha empezado*.

Notas

[1] Jean-Marie Vincent (1934-2004) investigador universitario (fundador y director del Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad de París-VIII) director de la revista *Futur Antérieur* fundada junto con Toni Negri, publicó obras importantes, entre las cuales están: *Fetichisme et société*, Anthropos, 1973 [*Fetichismo y sociedad*, México, Era, 1977]; *La Théorie critique de l'école de Francfort*, Galilée, 1976] *Penser en tiempos de barbarie: la teoría uíctcn de la escuela de Frankfurt*, Universidad Arcis, Santiago, 2002]; *Les Mensonges de l'État*, Le Sycomore, 1979; *Critique du travail. Le faire et l'agir*, PUF, 1987; *Max Weber ou la démocratie inachevée*, Le Félin, 1998; *Un autre Marx. Après les marxismes*, Page Deux, 2001.

<<

[2] Escrito entre *El manifiesto comunista* (1848) y el primer volumen de *El capital* (1868), *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (1857-1868) [Contribución a la crítica de la economía política, México, Siglo XXI, 1980] constituye la oportunidad para Marx de desarrollar los fundamentos de su crítica de la economía política. Véase www.marxistes.org <<

[3] La revista *Futur Antérieur* fue fundada en 1990 por iniciativa de Jean-Marie Vincent, Denis Berger y Toni Negri. Su objetivo era el de alentar una renovación en la investigación conceptual, creando las condiciones necesarias para un debate crítico y estratégico. Sobre la base de una dinámica intelectual francoitaliana privilegió tres ejes de elaboración teórica: la política, la sociología y la filosofía. Se disolvió en 1998. Véase www.multitudes.samizdat.net <<

[4] Stefen Meretz, cofundador de *Oekonux* (contracción de *Ökonomie* y de Linux) que estudia los medios que permitirían extender los principios de los *softwares* libres a la economía. <<

[5] Uno de sus libros más importantes. Entre las obras de André Gorz, cabe citar en particular en las ediciones de Seuil: *Le Traître* (1958) [*El traidor*, Barcelona, Montesinos, 1990]; *La Morale de l'histoire* (1959) [*Historia y enajenación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964]; *Le Socialisme difficile* (1967); *Réforme et révolution* (1969) y en las ediciones Galilée *Écologie et politique* (1975) [*Ecología y política*, Barcelona, Ed. Viejo Topo 1980]; *Écologie et liberté* (1977); *Adieux au prolétariat* (1980) [*Adiós al proletariado*, Buenos Aires, Ed. Imago Mundi, 1989]; *Métamorphoses du travail, quête du sens* (1988) [*Metamorfosis del trabajo*, Madrid, Ed. Sistema 1997]; *Misères du présent, richesse du possible* (1997) [*Miserias del presente, riqueza de lo posible*, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1999]; *L'immatériel* (2003). <<

[6] Ivan Illich, *La Convivialité*, reeditado en *Œuvres Complètes*, Fayard, vol. I, 2004
[*La convivencialidad*, Barcelona, Barral Editores, 1974]. <<

[7] Véase Karl Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, Berlín, Dietz Verlag 1953, p. 596. Ello ha sido explicado en la obra magistral del historiador Moishe Postone, *Time, Labour and Social Domination. A new interpretation of Marx' critical theory*, Cambridge University Press, 1993, p. 363 [*Tiempo, trabajo y dominación social*, Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales, S. A., Madrid, 2006]. <<

[8] Karl Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, op. cit., p. 231. <<

[9] Peter Glotz, jefe de redacción de la revista teórica del Partido Socialdemócrata alemán (SPD), es autor de numerosos libros, entre los que cabe citar: *Le travailleur cognitif* [*Der Wissensarbeiter*] y *La société accélérée* [*Die beschleunigte Gesellschaft*]. Fue rector de la Universidad de Erfurt y director del Instituto de investigación sobre medios de comunicación de la Universidad de Saint-Gall; falleció en el otoño de 2005. <<

[1] El valor trabajo es una idea de Adam Smith, que veía en el trabajo la sustancia común de todas las mercancías y pensaba que se intercambiaban en proporción de la cantidad trabajo que contenían. El *valor trabajo* no tiene nada que ver con lo que se entiende por ello en la actualidad y que (en Dominique Méda, entre otros) debería ser designado como *trabajo valor* (valor moral, social, ideológico etc.).

Marx afinó y volvió a trabajar la teoría de Adam Smith. De manera extremadamente simplificada, podríamos resumir la noción *económica* de valor diciendo: una empresa *crea valor* en la medida en que produce una mercancía vendible con trabajo para la remuneración del cual pone en circulación (crea distribuye) poder adquisitivo. Si su actividad no aumenta la cantidad de dinero en circulación, no está creando valor. Si su actividad destruye empleos, está destruyendo valor. La renta de monopolio consume valor creado en otra parte y se lo apropia. Los servicios personales no crean valor, sino que lo redistribuyen. <<

[2] Pekka Himanen, *L'Éthique hacker et l'esprit de l'ère de l'information*, trad. fr.: C. Leblanc, París, Exils, 2001 [*La ética del hacker y el espíritu de la era de la información*, Destino, Barcelona, 2002]. <<

[1] Diamat: abreviación de *materialismo dialéctico*. [N. del T.]. <<

[2] Edgar Morin, *La Vie de la vie*, LeSeuil, 1980, pp. 94-95 [*La vida de la vida*, Madrid, Cátedra, 1983]. <<

[3] Juego de palabras entre *ménager*, *ménagement* y *management*, sin equivalente en castellano. [N. del T.] <<

[4] Sobre todo en el prefacio a la segunda edición de *From Marx to Kant*, Londres, Macmillan Press, 1992 y Nueva York, St Martin, 1992. Del mismo autor, véase también el excelente *The Marxian Legacy*, Londres, Macmillan Press, 1988. En el último capítulo y en el epílogo de *Adieux au prolétariat*, Le Sail, 1981 [*Adiós al proletariado*, Buenos Aires, Ed. Imago Mundi, 1989], he dado una definición parecida de lo político. <<

[5] Evidentemente, esta no es la única forma de protesta contra la destrucción del mundo vivido. Chauvinismo, racismo, xenofobia y antisemitismo son otros tantos modos de rechazar la incomprensible y amenazante complejidad de un mundo cambiante. Éstos explican la desaparición de su organización familiar por a conspiración de fuerzas maléficas alógenas y la corrupción de los sectores dirigentes. Dicho en otros términos, explican una realidad que se volvió inaccesible para la comprensión intuitiva a través de causas que, por su parte, son intuitivamente accesibles. <<

[6] En *La Prophétie antinucléaire* (Le Seuil, 1980), Alain Touraine *et al.* demostraron que, al poner el acento en el peligro de las centrales, lo que motivaba al movimiento no era el miedo, sino el deseo de cuestionar la omnisciencia en la que se escudaban los expertos, corriendo el riesgo de desviar el debate hacia disputas teóricas en detrimento de su trasfondo político. <<

[7] Véase *Némésis médicale* (Le Seuil, 1975) [*Némesis médica*, México, Joaquín Mortiz, 1976], *Le Travail fantôme* (Le Seuil, 1981) [*Obras Reunidas II. El trabajo fantasma*, Fondo de Cultura Económica, 2009] y *Le Chomâge créateur* (Le Seuil, 1997) [*Energía y equidad. Desempleo creador*, México, Joaquín Mortiz / Editorial Posada, 1978]. <<

[8] Karl Marx, *El capital*, libro III, sección 7, cap. 48. <<

[9] Max Weber, *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, 1985, p. 61 [*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977 (varias ediciones)]. <<

[10] Karl Marx, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, op. cit., pp. 583-589.

<<

[11] *Ibid., loc. cit.* <<

[12] En otra parte he mostrado que la maquinaria y la ciencia que se materializa en ella tampoco son apropiables por el “trabajador colectivo productivo” (*Gesamtarbeiter*), el cual engloba una multiplicidad de colectivos separados y dispersos, funcionalmente especializados, lo que vuelve prácticamente imposibles la concertación entre los colectivos y su control sobre el producto final. Ese control exigiría una organización y estados mayores que, como en los *combinats* de la antigua RDA, reproduzcan la separación y el desposeimiento mencionados más arriba. <<

[13] Véase Denis Poulot, *Le Sublime, ou le travailleur comme il est en 1870 et ce qu'il peut être*, La Découverte, París, 1980. Véase también el excelente estudio de Christian Topalov, "Invention du chômage et politiques sociales au début du siècle", *Les Temps modernes*, n.º 496-497, noviembre-diciembre de 1987. <<

[14] Sólo citaré aquí cuatro trabajos que contienen una bibliografía extensa: Michael Opielka (dir.), *Die Ökosoziale Frage*, Francfort del Meno, Fischer Alternativ 1985; Joseph Hubel *Die Regenbogen Gesellschaft. Ökologie und Socialpolitik*, Fischer Alternativ 1985; Michael Opielka, Georg Vobruba (dir.), *Das garantierte Grundeinkommen*, Fischer Alternativ 1986; Michael Opielka, Llona Ostner (dir.), *Umbau des Sozialstaats*, Essen, Klartext, 1987. <<

[15] Véase especialmente *Les Verts et l'économie*, Gentilly, 1992 (documento de los Verdes) así como el periódico *Transversales Science Culture* y las obras de Guy Aznar: *Non aux loisirs non à la retraite*, Galilée, 1978; *Tous à mi-temps, ou le scénario bleu*, Le Seuil, 1981; *Le Travail, c'est fini. À plein toute la vie*, Belfond, 1990. <<

[16] Véase al respecto Nordal Akerman, “Can Sweden be Shrunk?”, *Development Dialogue*, n.º 2, 1979. <<

[1] Véase Iván Illich, *Énergie et équité*, Le Seuil, 1985 [*Obras Reunidas I*, Fondo de Cultura Económica, 2006]. <<

[1] Véase Adret, *Travailler deux heures par jour*, Le Seuil, 1979. <<

[2] Marcel Boiteux, director general de EDF (Electricidad de Francia) ante la Academia de Ciencias Comerciales, el 20 de marzo de 1972. <<

[3] Citado en A. Gorz, *La Morale de l'histoire*, Le Seuil, 1959 (*Historia y enajenación*, México, Fondo de Cultura Económica 1964). <<

[4] Extraído de Roger-Gérard Schwartzberg, *Socialisme potitique*, Montchrestier 1977, 3.^a ed., p. 392. <<

[1] En *Les Aventures de la merchandise. Pour une nouvelle critique de la valeur* (Denoël, 2003, pp. 153-155) Anselm Jappe muestra que una parte cada vez más pequeña de las actividades que se desarrollan en el mundo “crea plusvalía y todavía sigue alimentando al capitalismo”. Por encima, por debajo y junto al “verdadero proceso productivo”, la actividad productiva necesita apoyarse en trabajos improductivos cada vez más numerosos “y que a menudo obedecen a la ley del valor”. “Para que un trabajo sea productivo, hace falta que sus productos retomen al proceso de acumulación del capital y que su consumo alimente la reproducción ampliada del capital al ser consumidos por trabajadores productivos o al convertirse en bienes de inversión...”. <<

[2] Véase Moishe Postone, *Time, Labor and social Domination. A new interpretation of Marx' critical theory*, op. cit., pp. 308-314 [*Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Madrid, Marcial Pons, 2006]. Esta obra maestra de Postone ha jugado un rol importante en la crítica del trabajo y del valor y, en particular, en la distinción entre valor y riqueza en la escuela de Robert Kurz. En francés sólo se puede encontrar *Marx est-il devenu muet?*, compilación de dos artículos traducidos y prologados por Olivier Galtier y Luc Mercier, éditions de l'Aube, 2003. El prefacio es una excelente presentación de la obra de Postone (en castellano se han publicado: *La crisis del Estado Nación. Antisemitismo-Racismo-Xenofobia*, Alikornio Ediciones, Barcelona, 2001; *Marx Reloaded. Repensar la teoría crítica del capitalismo*, 2007; *¿Y si el Marx que conocemos fuera en realidad Proudhon?*, 2008; *Díptico informativo del seminario "Moishe Postone. Marx, más allá del marxismo": Sesión 4: Moishe Postone*, 2008; *Sesión 4: Moishe Postone (II)*, 2008, todos editados por Proyecto Editorial Traficantes de Sueños, Madrid). <<

[3] Para un análisis actualizado y completo, véase al respecto Robert Kurz, *Das Weltkapital. Globalisierung und innere Schranken des modernen waren produzierenden Systems*, Berlin, Tiamat, 2005. <<

[4] Acerca del papel central de las burbujas financieras para la supervivencia aparente del sistema, véase R. Kurz, *Das Weltkapital*, *op. cit.*, pp. 228-267 y Robert Brenner, “New Boom or new bubble?”, en *New Left Review*, n.º 25, enero-febrero de 2004. <<

[5] Gracias sobre todo al informe del PNUD de 1998, al libro de Dominique Méda, *Qu'est-ce que la richesse*, Aubier, 1999, y al de Patrick Viveret, *Reconsiderer la richesse*, éditions de l'Aube, 2003, ya es una evidencia ampliamente compartida que el crecimiento de los intercambios mercantiles, es decir, del PIB, de ningún modo lleva por sí mismo a un crecimiento de la riqueza, pero sí puede significar un empobrecimiento y un deterioro de las relaciones sociales. Menos compartida es la evidencia de que la ruptura con una economía que mide la riqueza en términos monetarios supone una ruptura con las tres formas del "valor": el dinero, el trabajo-empleo y la mercancía. Sólo una economía eximida de la ley del valor puede permitir una producción al servicio del desarrollo humano en lugar de poner a los hombres al servicio de la producción de mercancías. Al respecto, véase, A. Gotz, *L'Immatériel*, Galilée, 2003, pp. 81-88. <<

[6] Hasta donde sé, los *digital fabricators* o *fabbers* son los medios más avanzados de los que dispone la industria en la actualidad. Hay decenas de páginas que describen su funcionamiento, su evolución, sus aplicaciones actuales y potenciales en dos sitios principales: www.fabbers.com y www.ennex.com. Una presentación que pone el acento en el alcance político-económico se encuentra en un artículo de Stefen Merten y Stefen Meretz, fundadores de *Oekonux*, titulado “Freie Software und Freie Gesellschaft”, www.opentheory.org. Los autores presentan a los *fabbers* como una máquina que no somete a los hombres a sus exigencias, por ende ya no es un medio de dominación, y como un robot que no se limita a automatizar un determinado proceso de trabajo; puede programarse prácticamente cualquier proceso en un mismo aparato. Éste prefigura la posibilidad de una “sociedad de la información” en la que toda la energía humana pueda dedicarse a actividades creativas, “para la expansión sin límites de las facultades humanas”. Una presentación que pone el acento en las potencialidades prácticas de los *personal fabricators*, se encuentra en el capítulo iv de la obra de Frithjof Bergmann, *New work, New Culture*, que sólo está disponible en alemán, *Neue Arbeit, neue Kultur*, Arbor verlag, Freiamt, 2004. Véase también newworknewkultur.net. Bergmann busca desde hace unos veinte años transformar la desocupación masiva, cuya experiencia vivió en Detroit, en una oportunidad: la de “liberar al trabajo de la tiranía del empleo”. Dicho en otros términos: en lugar de tener que vender su trabajo, poder producir y trabajar según sus necesidades, de la manera más satisfactoria posible. En un principio, esto suponía que los productos correspondientes a las necesidades más comunes fuesen redefinidos de manera que puedan fabricarse con herramientas y competencias al alcance de todos. La *High-tech self-providing* (HTSP) debía permitir a los africanos de Botsuana tanto como a los desocupados de Michigan cubrir sus necesidades por sus propios medios. Los *digital fabricators*, cuyos inventores pareciera que Bergmann había ganado para su proyecto, ofrecían una solución ideal. <<

[7] La economía de la gratuidad es una antieconomía: una economía muy ampliamente desmonetarizada, que ya no está regida por los criterios de rentabilidad de la economía empresarial, sino por el criterio de la “utilidad” y la deseabilidad de las producciones, y por la consideración de las externalidades negativas y positivas, imposibles de evaluar en términos de costos monetarios. Este combate contra el economicismo se encuentra en los escritos de Serge Latouche, en el movimiento de los *softwares* libres y, muy recientemente, en el trabajo extraordinariamente rico de Laurence Baranski y Jacques Robin, *L’Urgence de la métamorphose*, Des Idées et des Hommes, 2006, pp. 85-92, cap. “Art de vivre et gratuité”. <<

[8] Robert Kurz, *Der Kollaps der Modernisierung. Vom Zusammenbruch des Kasernensozialismus zur Krise der Weltökonomie*, Leipzig, Reclam, 1994. Véase en particular pp. 310-314, donde aborda la necesaria desmonetarización, la imposibilidad de que la reproducción individual dependa de la ocupación de un empleo sometido a los imperativos abstractos de la economía empresarial, las cooperativas comunales de autoproducción y la (auto)organización internacional de flujos de recursos alejados de la lógica del dinero y la mercancía. <<

[9] ANC, por sus siglas en inglés: Congreso Nacional Africano. [N. del T.] <<

[1] El sobrevalor (llamado otrora “plusvalía”, contracción del inglés *surplus value*) es el valor de la producción que un trabajador realiza por añadidura de sus propias necesidades y de las de su familia. Es un excedente económico (*economic surplus*, según la terminología de Paul Baran). La proporción de sobrevalor en el total del valor producido por un trabajador es la tasa de sobrevalor (tasa de plusvalía) que mide la tasa de explotación. <<

[2] En el transcurso del período que va de 1979 a 1994, el 80% de los asalariados sufrió, en Estados Unidos, reducciones en sus salarios, mientras que el 70% del aumento de la riqueza producida gracias al crecimiento fue monopolizado, durante ese mismo período, por el 5% de los norteamericanos más ricos. <<

[3] Véase Robert Brenner, “New Boom or New Bubble?”, art. cit. Robert Kurz, probablemente el mejor teórico crítico de las transformaciones del capitalismo y de su crisis presente, consagra una parte importante de su último libro —*Das Weltkapital*, Berlín, Tiamat, 2005— a la función vital que cumplen actualmente las burbujas financieras. Éstas se forman por el inflado especulativo de activos financieros. El alza de sus cotizaciones permite a los bancos otorgar créditos crecientes a los prestatarios y, por ende, sostener la economía. Según la expresión de Kurz, la burbuja financiera es “una maravillosa máquina para crear moneda”. Cada burbuja acaba tarde o temprano por explotar y provocar quiebras en cadena, a menos que se infle una burbuja nueva y más grande que la anterior. A la burbuja bursátil le siguió la burbuja Internet y, con el estallido de esta última, la actual burbuja inmobiliaria, “la más grande de todos los tiempos”, según *The Economist*. En tres años, hizo aumentar el valor bursátil del sector inmobiliario de 20 a 60 *trillones* de dólares. Lo que sigue, nadie puede predecirlo. Cuanto más grande es una burbuja, mayor es la amenaza de producir un desplome del sistema bancario y monetario. <<

[4] Edward Luttwak, *Turbo Capitalism*, Nueva York, Harper Collins publishers, 1999
[*Turbocapitalismo*, Barcelona, Crítica 2000]. <<

[5] En francés, “par-dessus le marché”, expresión familiar que indica “por añadidura”, aquí utilizada en sentido tanto literal como figurado. [N. del T.] <<