

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I



**EL DEBATE DE LAS NECESIDADES EN LA ERA DE LA
GLOBALIZACIÓN: UN ANÁLISIS DEL PATRÓN DE
CONSUMO ALIMENTARIO ESPAÑOL EN LOS ÚLTIMOS
VEINTICINCO AÑOS**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Santiago Álvarez Cantalapiedra

Madrid, 2001

ISBN: 84-669-2241-5

**«EL DEBATE DE LAS NECESIDADES EN LA ERA DE LA
GLOBALIZACIÓN. UN ANÁLISIS DEL PATRÓN DE CONSUMO
ALIMENTARIO ESPAÑOL EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS»**

ESQUEMA GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

PARTE I: NECESIDADES Y SATISFACTORES

**CAPITULO 1. EL SIGNIFICADO EQUIVOCO DEL CONCEPTO DE
«NECESIDAD»**

1. **¿ES POSIBLE UNA TEORÍA DE LAS NECESIDADES?**
2. **SUBJETIVIDAD VERSUS OBJETIVIDAD**
 - a. Las necesidades son subjetivas
 - La economía ortodoxa*
 - La teoría convencional sobre el comportamiento racional del consumidor y sus límites*
 - El estatus del consumidor: una soberanía en entredicho*
 - b. Las necesidades son objetivas
 - Necesidades humanas de carácter universal: el discurso sobre las necesidades básicas*
 - Las necesidades básicas en Nussbaum, Doyal-Gough y Max-Neff*
 - Objeciones a una teoría sobre las necesidades humanas básicas*
3. **EL ENFOQUE DE LAS NECESIDADES BÁSICAS EN LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO**
4. **LAS NECESIDADES SOCIALES**
 - a. La génesis de la estructura de necesidades sociales
 - El modo de producción capitalista*
 - Los valores culturales y la ideología del consumo*
 - b. Una aproximación histórica a las necesidades sociales
 - c. Factores determinantes de la estructura de necesidades finales en las sociedades industrializadas
 - La sociedad de consumo de masas*
 - Medios de comunicación y publicidad*
 - Los centros comerciales y la cultura de la compra*
 - La política económica y el papel del Estado*

CAPÍTULO 2. LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

1. INTRODUCCIÓN
2. NECESIDADES, SATISFACTORES Y BIENES ECONÓMICOS
3. LA EXPRESIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES
4. ÁMBITOS QUE PARTICIPAN EN LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES Y QUE CONFIGURAN ESTRATEGIAS GENERALES DE SATISFACCIÓN
 - Esfera de producción mercantil*
 - Esfera pública*
 - Esfera familiar*
 - Mercado, Estado. Evaluación de las estrategias*
 - El Estado del Bienestar*
 - Críticas al Estado del Bienestar*
5. CONSUMO DE BIENES ECONÓMICOS Y BIENESTAR
 - Consumo*
 - La producción de bienes y servicios*
 - El trabajo*
 - La naturaleza*
 - Tipos de bienes económicos*
 - Bienes relacionales*
 - Bienes posicionales*
 - Los costos sociales y ecológicos y los consumos defensivos*
 - Habilidades de consumo*
 - Vínculos entre el consumo y el bienestar*
6. FACTORES DETERMINANTES DE LAS OPCIONES DE CONSUMO
7. LA EVALUACIÓN DE LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES: INDICADORES DEL BIENESTAR
 - El crecimiento económico y el bienestar*
 - Problemas con el PIB-PNB*
 - Indicadores sintéticos del bienestar*
 - Cuaderno de a bordo*
 - Consideraciones finales*

PARTE II: NECESIDADES Y SATISFACCIONES EN LA GLOBALIZACIÓN

CAPÍTULO 3. GLOBALIZACIÓN Y NECESIDADES

1. VISIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

Caracterización substantiva

2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CICLO COMPLETO DEL CAPITAL

Los mercados financieros globales

La producción

El comercio

El consumo

3. GLOBALIZACIÓN SESGADA, POLARIZACIÓN GLOBAL, GLOBALIZACIÓN PARADÓJICA

4. EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS

5. EL DESARROLLO DE LAS NECESIDADES VINCULADO A LA GLOBALIZACIÓN

a. Necesidades finales y globalización

Las empresas transnacionales

La “comunicación-mundo”

Comunidad y élites transnacionales

Cultura transnacional y consumo

CAPÍTULO 4. LAS SATISFACCIONES EN LA GLOBALIZACIÓN

1. INTRODUCCIÓN

2. ÁMBITOS DE SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

La esfera doméstica

La esfera pública

La esfera mercantil

3. EL CONSUMO MERCANTIL

Evolución cuantitativa del consumo total mundial

Evolución cualitativa del consumo en los países industrializados

La estructura del gasto de consumo privado en los países industrializados

Rasgos y contradicciones de la internacionalización del consumo

CAPÍTULO 5. EL IMPACTO ECOLÓGICO DEL CONSUMO

1. LA PRESIÓN DE LA POBLACIÓN SOBRE LA NATURALEZA
2. LA PRESIÓN DEL MODO CAPITALISTA DE PRODUCCIÓN Y CONSUMIR
 - 2.1. La desigualdad en los estilos de vida
Acceso desigual a los recursos naturales y a los servicios ambientales
 - 2.2. La escala de la economía
 - 2.3. La intensificación y extensión de las relaciones sociales capitalistas bajo la globalización
Patrones de consumo globales
3. ¿HACIA UNA ECONOMÍA DE CRECIMIENTO DESMATERIALIZADO?
4. ¿ES POSIBLE ENMENDAR LA PLANA A LOS HECHOS DESDE LA LÓGICA DOMINANTE?

ANEXO I: FUNDAMENTOS NORMATIVOS PARA UNA REGULACIÓN CONSCIENTE DE LAS FORMAS DE SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

1. HECHOS Y VALORES
2. LA TECNOCENCIA
3. ¿UN NUEVO PARADIGMA?
4. OPCIONES REGULADORAS

ANEXO II: CUADROS DEL CONSUMO POR HABITANTES DE DIFERENTES PRODUCTOS

PARTE III: LA ALIMENTACIÓN. CUESTIONES GENERALES Y EL CASO ESPAÑOL

CAPITULO 6. LA ALIMENTACIÓN Y EL DEBATE DE LAS NECESIDADES

1. ALIMENTACIÓN Y NECESIDADES BIOLÓGICAS

El metabolismo basal

La actividad física

Otros factores determinantes de la necesidad de alimentos

¿Existe una necesidad básica de alimentos, de carácter biológico y universal?

2. DIETA RECOMENDADA Y SALUD

Enfermedades y malnutrición

Dieta recomendada

¿Es la mediterránea la dieta recomendada?

3. LA SATISFACCIÓN ALIMENTARIA

Suministro de Energía Alimentaria (SEA)

Escasez y Seguridad Alimentaria Nacional (SAN)

Pobreza y Seguridad Alimentaria Familiar (SAF)

El acceso al alimento: condiciones de acceso y formas de acceso

La eficacia del consumo

Evaluación del bienestar alimentario

CAPÍTULO 7. ALIMENTACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

1. SECTOR AGROINDUSTRIAL, SECTOR AGROALIMENTARIO Y SISTEMA ALIMENTARIO

2. LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL SISTEMA ALIMENTARIO: PRODUCCIÓN, COMERCIO, CONSUMO

Producción y comercio: principales magnitudes

Comportamiento de las empresas transnacionales

Evolución de la industria alimentaria

El comercio en el ámbito agroalimentario

El consumo alimentario

Patrones de consumo

Las dietas del Norte y del Sur

La desigualdad alimentaria

Evolución de las pautas de consumo alimentario

3. LOS LÍMITES DE LA CAPACIDAD AGRARIA GLOBAL

Indicadores alimentarios básicos

Tendencias de la economía alimentaria mundial

4. UN SISTEMA ALIMENTARIO PROFUNDAMENTE INEFICIENTE

5. VULNERABILIDAD ALIMENTARIA: TECNOCENCIA, ORDEN SOCIAL Y SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

CAPÍTULO 8. LA ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA

1. PRODUCCIÓN E INDUSTRIA

Evolución del sector agrario

Modernización agraria y complejo industrial agroalimentario

Principales magnitudes del sector agroalimentario

2. LA INSERCIÓN EN EL EXTERIOR: GLOBALIZACIÓN Y SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL

Plano comercial

Plano de la producción

3. GASTOS DE CONSUMO MERCANTIL EN ALIMENTOS

Significación económica y tendencias recientes de los gastos

4. LOS CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS DE SATISFACCIÓN ALIMENTARIA

El consumo de alimentos fuera del hogar

Lugares de compra y nuevos hábitos adquisitivos

Transformación en el ámbito doméstico y técnicas de consumo

Efectos de las prácticas alimentarias en dimensiones del bienestar distintas de la nutricional

5. EFECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DIETA ESPAÑOLA SOBRE EL BIENESTAR NUTRICIONAL

Comentarios en torno a las principales fuentes de información sobre el consumo alimentario

Cambios y tendencias en la evolución de la dieta en España

Evaluación de la evolución de la dieta desde la perspectiva del bienestar objetivo

CONCLUSIONES

ÍNDICE

PARTE I: NECESIDADES Y SATISFACTORES

CAPÍTULO 1. EL SIGNIFICADO EQUÍVOCO DEL CONCEPTO DE NECESIDAD..... 20
¿Es posible una teoría de las necesidades?, 20; Subjetividad versus objetividad, 21; El enfoque de las necesidades básicas en la economía del desarrollo, 39; Las necesidades sociales, 45

CAPÍTULO 2. LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES..... 68
Introducción, 70; Necesidades, satisfactores y bienes económicos, 73; La expresión de las necesidades sociales, 76; Ámbitos que participan en la satisfacción de las necesidades sociales y que configuran estrategias generales de satisfacción, 78; Consumo de bienes económicos y bienestar, 92; Factores determinantes de las opciones de consumo, 120; La evaluación de la satisfacción de las necesidades: indicadores del bienestar, 124

PARTE II: NECESIDADES Y SATISFACCIONES EN LA GLOBALIZACIÓN

CAPÍTULO 3. GLOBALIZACIÓN Y NECESIDADES..... 140
Visiones de la globalización, 140; La internacionalización del ciclo completo del capital, 146; Globalización sesgada, polarización global, globalización paradójica, 163; El papel de las tecnologías, 169; El desarrollo de las necesidades vinculado a la globalización, 171

CAPÍTULO 4. LAS SATISFACCIONES EN LA GLOBALIZACIÓN..... 191
Introducción, 191; Ámbitos de satisfacción de las necesidades, 192; El consumo mercantil, 205

CAPÍTULO 5. EL IMPACTO ECOLÓGICO DEL CONSUMO..... 231
La presión de la población sobre la naturaleza, 231; La presión del modo capitalista de producir y consumir, 232; ¿Hacia una economía de crecimiento desmaterializado?, 260; ¿Es posible enmendar la plana a los hechos desde la lógica dominante?, 265; Anexo I, 268; Anexo II, 288

PARTE III: LA ALIMENTACIÓN. CUESTIONES GENERALES Y EL CASO ESPAÑOL

CAPÍTULO 6. LA ALIMENTACIÓN Y EL DEBATE DE LAS NECESIDADES 294
Alimentación y necesidades biológicas, 295; Dieta recomendada y salud, 300; La satisfacción alimentaria, 308;

<i>CAPÍTULO 7. ALIMENTACIÓN Y GLOBALIZACIÓN</i>	325
<i>Sector agroindustrial, sector agroalimentario y sistema alimentario, 326; La transnacionalización del sistema alimentario: producción, comercio y consumo, 329; Los límites de la capacidad agraria global, 359; Un sistema alimentario profundamente ineficiente, 369; Vulnerabilidad alimentaria: tecnociencia, orden social y satisfacción de las necesidades, 379</i>	
<i>CAPÍTULO 8. LA ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA</i>	388
<i>Producción e industria, 388; La inserción en el exterior: globalización y sector agroalimentario español, 397; Gastos de consumo mercantil en alimentos, 406; Los cambios en las prácticas de satisfacción alimentaria, 413; Efectos de la evolución de la dieta española sobre el bienestar nutricional, 434</i>	
<i>CONCLUSIONES</i>	458

<i>tablas</i>	<i>Pág.</i>
T.I.1. Las funciones humanas básicas según Nussbaum	34
T.I.2. IDH, IDG, IPH-1 e IPH-2	129
T.II.1. Tasa de crecimiento de la IED y de la Formación Bruta de Capital Fijo en el mundo	154
T.II.2. Los principales grupos multimedios (año 1996)	180
T.II.3. Gasto mundial en consumo (año 1995)	206
T.II.4. Variación del consumo interior, 1970-1994	212
T.II.5. Consumo total, algunos países de Europa (año 1995)	213
T.II.6. Evolución de la estructura del gasto anual medio por persona, 1958-1991	216
T.II.7. Gasto anual de los hogares según las agrupaciones de la EPF 90/91	217
T.II.8. Distribución del gasto anual de los hogares (subgrupos y partidas seleccionadas)	218
T.II.9. Gasto anual por deciles de ingresos totales del conjunto nacional	221
T.II.10. Evolución de la estructura porcentual del gasto según deciles del conjunto nacional	222
T.II.11. Tendencias de largo plazo del consumo privado de algunos artículos por regiones	256
T.II.12. Flujos comerciales netos de los países desarrollados en términos físicos, 1981-1990	264
T.II.13. Consumo energético per cápita en algunos países, 1989	289
T.II.14. Consumo mundial de energía per cápita, total y por regiones	289
T.II.15. Consumo per cápita de acero, papel y cemento en algunos países, últimos años 80	290
T.II.16. Utilización del automóvil per cápita en algunos países, 1988	291
T.II.17. Automóviles por mil habitantes en las distintas regiones del mundo	291
T.II.18. Consumo de carne per cápita en algunos países, 1990	292
T.II.19. Consumo de calorías per cápita, por regiones; año 1995	292
T.III.1. Necesidades energéticas diarias del adulto	298
T.III.2. Componentes dietéticos de la dieta tradicional y occidental comparados con las recomendaciones de la OMS	305
T.III.3. Parte del valor añadido manufacturero total correspondiente a las agroindustrias en determinados grupos de países, 1980 y 1994	327
T.III.4. Presencia de las empresas de alimentación entre las cien primeras empresas con mayor valor de activos en el extranjero. Ordenadas por el índice de transnacionalización WIR	332
T.III.5. Consumo de calorías per cápita y día por regiones	346
T.III.6. Porcentaje correspondiente a los principales grupos de alimentos en el suministro de energía alimentaria total. Períodos 1969-71 y 1990-92	348
T.III.7. Evolución de la ingesta calórica y de nutrientes por regiones	353
T.III.8. Tendencias del consumo privado de carne por regiones	355
T.III.9. Indicadores alimentarios	361
T.III.10. Tipos y efectos de la malnutrición, y nº de afectados, 2000	375
T.III.11. Principales indicadores de la industria alimentaria española	396
T.III.12. Evolución del VAB pm y de la balanza comercial del sector agrario en España	399
T.III.13. Comercio exterior agroalimentario español por secciones y capítulos del arancel, 1998	400

T.III.14. 50 principales grupos de alimentación en España, 1998	403
T.III.15. Peso en la facturación total de las empresas extranjeras de alimentación en España, 1998	405
T.III.16. Participación de los alimentos en la estructura del gasto anual medio por persona	408
T.III.17. Peso de la alimentación en el consumo final de los hogares en la U.E.	408
T.III.18. Evolución del gasto medio por persona, 1958-1990/91	410
T.III.19. Evolución de la estructura del gasto alimentario en hogares	410
T.III.20. Evolución de la estructura del gasto alimentario. Década de los 80	411
T.III.21. Evolución del consumo de alimentos y bebidas en el hogar y fuera del hogar, 1974-1990/91	413
T.III.22. Evolución de la distribución del gasto total entre Hogares, Hostelería e Instituciones, 1993-1998	414
T.III.23. Evolución del número de tiendas de alimentación, 1988-1999	417
T.III.24. Concentración de ventas, año 1991	417
T.III.25. Evolución de la tienda tradicional especializada, 1988-1992	419
T.III.26. Evolución de la cuota de mercado en hogares, 1987- 1998	419
T.III.27. Venta de alimentos a hogares y hostelería-restauración	420
T.III.28. Evolución cantidad comprada productos preparados, 1993-1998	428
T.III.29. Peso de los platos preparados en el gasto familiar según diversos factores	428
T.III.30. Evolución de las pautas de división del trabajo doméstico para algunas de las tareas de la alimentación, 1984-1994	432
T.III.31. Tiempo diario dedicado a trabajos domésticos, mujeres/varones según ocupación	433
T.III.32. Tiempo diario dedicado al trabajo alimentario, por sexos y ocupación	434
T.III.33. Evolución de la ingesta de calorías, 1940-1988	442
T.III.34. Evolución del consumo medio de calorías en el hogar, 1964-1991	442
T.III.35. Evolución del consumo de alimentos en España, 1964-1991	444
T.III.36. Tendencias en la ingesta en el hogar de energía y nutrientes	446
T.III.37. Evolución del perfil calórico del consumo de alimentos en los hogares	446
T.III.38. Porcentajes de energía y nutrientes correspondientes al consumo en el hogar y fuera del hogar	447
T.III.39. Perfil calórico del consumo en el hogar y del consumo total	448
T.III.40. Contribución de los principales nutrientes a la ingesta calórica total en la dieta mediterránea y en España, 1960-1998	451
T.III.41. Peso de la población europea según el Índice de Masa Corporal, 1996	453
T.III.42. Evolución del porcentaje de calorías de origen animal en la ingesta total	454

INTRODUCCIÓN

El consumo ha llegado a significar tanto en nuestra vida cotidiana que es habitual definir la sociedad en que vivimos precisamente como «de consumo». Pocos términos suscitan reacciones más encontradas: para unos, es el modo como el sistema económico capitalista compra la lealtad de los ciudadanos y pacifica el mundo del trabajo; para otros, es sinónimo de realización personal y garantía de las libertades individuales; los críticos consideran que las elevadas tasas de consumo de las sociedades industriales del bienestar son -además de indecorosas- la manifestación más clara del despilfarro, mientras que los defensores rechazan ésta y otras afirmaciones como moralinas sin ningún fundamento. Apocalípticos e integrados no se cansan de hablar del consumo...

En su acepción más general, el consumo queda ligado a la estrategia que despliega una persona para satisfacer sus necesidades. Quizás por eso, en cada intento de reconducción del debate se mira con insistencia al terreno de las necesidades humanas: ¿cuáles son las necesidades fundamentales? ¿son pocas y clasificables? ¿el grueso del consumo mercantil mantiene todavía algún vínculo con ellas?

Otros hechos reclaman también con fuerza el debate sobre las necesidades en el momento actual. Recuerda el PNUD que la desigualdad en el dinamismo económico ha dejado en amplias partes del mundo un rastro enorme de insuficiencias en ámbitos materiales esenciales para el desarrollo humano. De ahí que el aumento del consumo material en esos países sea “un derecho a la libertad de la pobreza y la necesidad”. Mientras tanto, resulta cada día más evidente el deterioro que provoca el sistema industrial y agrícola en la naturaleza. Disminuye la capacidad de la biosfera para soportar la extensión de determinados modos de vida altamente consuntivos de recursos escasos y generadores de graves problemas de residuos y contaminación. Se está dando, pues, una situación en que, al aumentar las exigencias éticas para cubrir las necesidades más elementales y disminuir las posibilidades naturales de hacerlo, resulta obligado buscar vías intermedias entre el despilfarro y la pobreza.

Por todas estas circunstancias, cada día son más los partidarios de la construcción de una “teoría de las necesidades humanas” con la que se puedan fundamentar líneas de investigación en los campos de la sociología del consumo, la economía del desarrollo o la economía ecológica.

Este empeño es difícil de llevar a cabo. Las teorizaciones sobre las necesidades básicas tratan de identificar del conjunto de las necesidades sociales aquel núcleo irreductible cuyo olvido deviene en negación de lo humano. El propósito es definir en términos de consenso moral situaciones de privación objetiva y perfilar las precondiciones de la existencia humana en cualquier cultura. En este sentido, la universalidad de las propuestas exige un programa de investigación de la «esencia» o naturaleza humana. La dificultad surge cuando se advierte que el ser humano es, además de naturaleza, fruto de las circunstancias históricas y agente de cambio de las mismas. No obstante, la aplicación de métodos de estudio comparativo entre las distintas culturas en el ámbito de la antropología social y filosófica está aportando ideas interesantes, sobre todo a la hora de evitar los riesgos de asimilación y reducción de la necesidad a los estados subjetivos de las personas o colectivos. Las necesidades son objetivas, aunque con una inevitable carga de normatividad en su expresión y lectura.

Estas aportaciones no se desdeñan en la presente investigación, más aún cuando aspira a hacer entrar en diálogo saberes clasificados en distintas disciplinas. Pero hay que decir que el planteamiento inicial que se adopta es otro: aquí se considera que la humanización de las necesidades sociales exige, como un paso previo, un análisis crítico de la forma exagerada y deformada en que éstas se expresan en la práctica de la sociedad. Por eso la investigación está centrada en el modo en que se definen (y en las formas en que se satisfacen) las necesidades sociales de las formaciones capitalistas en el momento actual de la globalización.

El terreno que se sondea es el de la eficacia y eficiencia del sistema económico capitalista en la generación del bienestar. El capitalismo no sólo recrea de forma incesante la necesidad como condición de su dinámica hacia una finalidad asocial (la acumulación de más capital), sino que además propone formas de satisfacción

claramente limitadas para el estado de necesidad incrementado. De esta suerte se puede presumir que el bienestar no saldrá muy bien parado. Se podrá argumentar a favor del sentido general de esta presunción, pero es imposible la contrastación en un sentido formal. Por eso, cualquier juicio al respecto exige de continuo un grado de concreción histórica y un campo aprehensible en el curso de la indagación. En nuestro caso, el ámbito de investigación elegido es el de la alimentación.

La exposición del trabajo se ha organizado en tres partes. La primera versa sobre necesidades y satisfactores. La segunda los sitúa en el contexto general del proceso globalizador, y en ella se destacan algunas consecuencias y contradicciones que resultan así más relevantes que cuando son situados en otros niveles de análisis: tal es el caso de la actual crisis ecológica global. La tercera, y última, trata de ser una aplicación en el campo específico de la alimentación de lo planteado en las partes precedentes. Debido a ello, esta tercera sección está compuesta por tres capítulos que recuerdan el esquema general de la investigación: un primer capítulo, en el que se expone el debate de necesidades y satisfactores en términos referidos a la alimentación; un segundo capítulo que estudia la alimentación contemporánea bajo un prisma global y, para finalizar, un último capítulo de aplicación al caso de España.

La primera sección la componen dos capítulos. En el primero se expone inicialmente el planteamiento convencional acerca de las necesidades: se las reduce a deseos, gustos o preferencias individuales, y al amparo de un juicio normativo sobre la soberanía del consumidor se desestima cualquier intento de abordar la cuestión de la necesidad bajo la acusación de intromisión en el libérrimo espacio de la autonomía personal. La crítica que se lleva a cabo es que con estos supuestos no sólo se arroja a la necesidad fuera del campo de estudio de la economía, sino que además con ellos queda debilitado el análisis del comportamiento del consumidor. Y se afirma, contrariamente a estos postulados, que las necesidades son objetivas al no depender de las preferencias subjetivas de los sujetos, sino de cómo es el mundo (físico, biológico y social) y de cómo en él se organiza la vida en sociedad. Por eso se continúa con el estudio del origen y desarrollo de las necesidades como productos sociales a partir del análisis del modo de producción capitalista y de la ideología del consumo, se incorpora la perspectiva de

la historia en la dilucidación de los factores presentes en la evolución de la construcción social de la necesidad y se finaliza con el estudio de los elementos característicos de la estructura de necesidades finales en las sociedades industrializadas.

En el segundo capítulo se aborda todo lo concerniente a las satisfacciones. Los procesos de satisfacción en la práctica se compadecen mal con la elaboración teórica convencional: preferencias reveladas en el mercado que se realizan mediante los gastos de consumo mercantil. Existen también otras formas de expresión de las necesidades aparte de las del mercado, otros ámbitos con los que abordar su satisfacción y otros factores, añadidos al de la disponibilidad de una renta, como determinantes de las opciones de consumo de los individuos y grupos. El capítulo rechaza además la axiomática que liga el consumo de mercancías a la satisfacción de las necesidades. Los vínculos entre consumo y bienestar son múltiples y raramente se establecen en una sola dirección. Por todo ello, la evaluación del bienestar no va a ser una tarea fácil, precisando de un «cuaderno-guía» de indicadores cuantitativos y cualitativos con que contemplar todos los aspectos concernidos en la formulación y satisfacción de las necesidades.

El tercer capítulo –ya en la segunda parte– aborda cómo el contexto global incide en la definición, creación y desarrollo de las necesidades sociales. Pero para ello no vale cualquier aproximación al fenómeno globalizador. Nada se puede concluir con la mera enunciación de los rasgos más aparentes del proceso. Se hace preciso adoptar un enfoque más substantivo que nos diga qué es lo que realmente se globaliza y qué consecuencias acarrea en los contextos en que las personas se desenvuelven. Se habla, en cualquier caso, de un proceso paradójico, de una globalización sesgada, que lleva a una polarización global en la que tiene lugar una explosión de las necesidades relativas sin que se solucionen las situaciones de privación absoluta, de un proceso real y objetivo en el que se produce un aumento de las necesidades instrumentales y de las necesidades individuales finales y, en cambio, un deterioro del desarrollo tradicional de aquellas otras que se expresan como aspiraciones colectivas.

En el capítulo siguiente se expone el tema de las satisfacciones en la globalización. Lo que principalmente conlleva la globalización en este terreno es el reacomodo de la presencia e importancia de las esferas implicadas en los procesos de satisfacción de las necesidades. El protagonismo, sin duda alguna, le corresponde al mercado. Pero esta presencia estelar de la mercantilización en la vida social provoca inevitablemente una alteración en el mapa de las titularidades de los individuos. En concreto, se produce un ascenso de las titularidades de propiedad privada frente a otras formas de reconocimiento de la propiedad y frente al acceso y participación en el disfrute del producto social que otorgan los derechos de ciudadanía. Por otro lado, el análisis de los cambios en la estructura del gasto resulta clave a la hora de evaluar la eficacia del consumo en materia de bienestar (por ejemplo, si predominaran los consumo defensivos un incremento en los niveles del gasto difícilmente reportaría mayores cotas de bienestar). Además, en la mundialización de los patrones de consumo laten contradicciones difíciles de manejar que están determinando la eficiencia con que se logran los objetivos: así, el avance incontenible del consumo material, sin parangón desde mediados del siglo pasado, está socavando las condiciones sociales y naturales de la producción, y con ello a la postre -en vez de aumentar- disminuyen las opciones vitales de la gente.

El capítulo quinto analiza el impacto ecológico del consumo en los tiempos de la globalización. Los efectos del consumo sobre el medio ambiente van a depender, en lo fundamental, del volumen de la población y de las maneras de producir y de consumir de esa misma población. Hay pueblos que viven de su propio ecosistema y sociedades que, por el contrario, precisan de toda la biosfera. Esta circunstancia obliga a reflexionar sobre las consecuencias de un proceso globalizador que incrementa -de forma desigual para los distintos pueblos- las posibilidades de acceso a los recursos naturales y a los servicios ambientales. Igualmente, obliga a pensar en las condiciones de sustentabilidad de los estilos materiales de vida. En este sentido, con frecuencia se alude a un presumible proceso de “desmaterialización” de las economías “postindustriales”; sin embargo, es más que dudoso que este proceso se haya hecho efectivo. El capítulo se cierra, precisamente, cuestionando la validez de la tesis sobre la desmaterialización de la

producción y resaltando el papel de los mercados en la amplificación de los desequilibrios ecológicos.

La segunda parte se completa con dos anexos. En el primero, se hace un bosquejo de alguno de los dilemas morales que plantean las prácticas de satisfacción en la globalización. El segundo de los anexos es mucho más común y reducido: se trata únicamente de presentar algunos cuadros de datos que hubieran entorpecido innecesariamente la redacción del capítulo quinto.

El capítulo sexto inicia la tercera, y última, sección: las necesidades y los satisfactores en el campo de la alimentación. Hablamos de necesidades en plural porque la alimentación desempeña en los humanos una función más compleja que la mera respuesta a una necesidad biológica. Con todo, la referencia biológica es ineludible y se encuentra en la base de cualquier proceso posterior de generación de significado. Por ello, en la primera parte del capítulo se atiende al conocimiento que desde la nutrición y la dietética se viene construyendo, pero introduciéndolo a un diálogo con las ciencias sociales. Será posible hacerlo si se admite que el hombre es naturaleza y, además, naturaleza humanizada, esto es, si se admite la tensión entre naturaleza e historia cultural humana. Es desde aquí donde habrá de entenderse una conclusión temprana que allí se saca, a saber, que los requerimientos básicos alimenticios para un funcionamiento normal del organismo tienen una dimensión social, es decir, que lo que parecía, en principio, una caracterización evidente –la necesidad de alimentos tiene un carácter biológico- se transmuta en una definición de la necesidad de carácter social. La parte final del capítulo trata de las satisfacciones, dilucidándose a través de diversas aproximaciones las condiciones para la satisfacción alimentaria (disponibilidad, acceso, requisitos de eficacia, etc.).

Al capítulo séptimo le corresponderá situar, de nuevo, las necesidades y las satisfacciones en el marco de la globalización, pero esta vez para el caso de la alimentación. Se resalta que el rasgo más significativo de la alimentación contemporánea es el de la mediación de un complejo tecnoindustrial crecientemente transnacionalizado. Este hecho se contempla en los términos en que cabe entender el

proceso globalizador en éste y en otros terrenos de la economía, es decir, analizando las esferas de la producción, del comercio y la evolución de los patrones de consumo. Ahora bien, lo verdaderamente significativo proviene de poner en relación las dos expresiones, *complejo tecnointustrial*, por un lado, con *proceso globalizador*, por el otro, porque de ahí se derivan tres asuntos claves en las formas de alimentarnos en la actualidad. Primero, que los estilos alimentarios de los países ricos plantean a medida que se extienden el problema de los límites de la capacidad agraria global. Segundo, que el modelo agropecuario industrializado se revela ineficaz para cumplir con la satisfacción de las necesidades vinculadas a la alimentación y profundamente ineficiente en el uso de los recursos limitados. Tercero, que la conjunción de aquellos dos procesos profundiza y extiende a través de las fronteras los riesgos de vulnerabilidad alimentaria.

En el último capítulo se presenta la alimentación en España como el estudio de un caso particularizado. Sólo desde el análisis concreto es posible responder adecuadamente a preguntas recurrentes sobre los efectos de la globalización. ¿Comporta la globalización homogeneidad en las formas de satisfacción de las necesidades y, en concreto para lo que aquí se estudia, en las prácticas alimentarias? ¿En qué sentido queda afectada la eficacia de estas prácticas en relación al objetivo alimentario de la nutrición? La presencia de un complejo industrial agroalimentario convertido en el factor determinante de la oferta de satisfactores ¿cómo afecta a la eficiencia del proceso? Los dos primeros epígrafes del capítulo resaltan que, una vez culminada de forma definitiva la crisis de la sociedad agraria tradicional, la integración de la actividad agraria en el resto de la estructura productiva y su inserción en el exterior han hecho emerger, también en nuestro país, un complejo agroalimentario industrial que reduce la agricultura -y con ella en buena medida también el ámbito rural- a una esfera de provisión de materias primas. En eso la actividad agroalimentaria española presenta rasgos perfectamente homologables a los del resto de los países industrializados. Si queda así configurada la oferta de satisfactores concretos ¿qué cabe decir de la evolución de la satisfacción alimentaria? El resto del capítulo se dedica a analizar este interrogante, atendiendo para ello tanto a las formas como a los contenidos, esto es, considerando a la vez los cambios en las prácticas alimentarias como las modificaciones

acaecidas en la dieta de los españoles en los últimos cuarenta años. Una vez analizado el panorama alimentario -desde la producción hasta el consumo, pasando por las formas de comercialización y los hábitos adquisitivos; desde la oferta de bienes alimenticios hasta las prácticas de satisfacción alimentaria- se procede a evaluar en qué sentido esa evolución está afectando al bienestar nutricional de la población española. También en este capítulo se hacen algunas otras consideraciones acerca de la eficiencia del proceso alimentario que se vienen a sumar a las generales desarrolladas en el capítulo anterior y que sólo se muestran palpables en este nivel de análisis concreto, como son las implicaciones que tienen determinadas prácticas alimentarias en otras dimensiones del bienestar humano diferentes de la estrictamente nutricional.

Querría, por último, expresar mi reconocimiento a las personas que se han visto envueltas (espero que no del todo involuntariamente) en la realización de la tesis. Rosa Aragón asumió la tarea de la corrección del estilo de la redacción, y tengo que decir que sus comentarios y sugerencias la han mejorado mucho. Pero mi deuda con ella me convierte en insolvente debido a otros muchos motivos de agradecimiento. Como Rosa los conoce, está de más que me extienda en ellos. También he sacado enorme provecho de las conversaciones con Oscar Carpintero. Me provoca una envidia sana su capacidad de trabajo y entusiasmo, por lo que bienvenido sea en este caso el deseo mimético. Desearía dar las gracias especialmente a Angel Martínez González-Tablas por su amabilidad y enseñanzas. La dirección de una tesis doctoral no creo que sea una responsabilidad fácil. A pesar de ello la ha desempeñado con rigor y respeto. Interroga, a la vez que enseña, lo que ayuda a aprender a pensar por uno mismo. Por eso, en los aciertos se notará su influencia sin que pueda atribuírsele la responsabilidad de los errores y omisiones.

CAPÍTULO 1. EL SIGNIFICADO EQUIVOCO DEL CONCEPTO DE «NECESIDAD»

La noción de necesidad resulta difícil de expresar como consecuencia de ser un producto cultural fruto de un consenso imperfecto. Este hecho es normal en el ámbito de las ciencias sociales, a diferencia de lo que ocurre en las ciencias de la naturaleza o en las matemáticas donde se suele lograr una definición cerrada de los términos de cara al reto científico de la univocidad de los conceptos (por ejemplo, existe un consenso perfecto sobre lo que es el bismuto entre los químicos: es aquel elemento que ocupa el número 83 en la tabla periódica y su masa atómica es $Bi=208,980$). Sin embargo, el término «necesidad» es enormemente controvertido ya que presupone una valoración sobre cuáles son las aspiraciones humanas. Según unos las necesidades no son sino los deseos que fluyen libremente de individuos soberanos, siendo la sociedad el escenario en el que ejercen su soberanía. Para otros, la necesidad es un fruto inducido por procesos sociales complejos. Para Keynes, las necesidades de los seres humanos "están divididas en dos clases: las que son absolutas en el sentido de que las experimentamos cualquiera que sea la situación en que se encuentren nuestros prójimos, y las que son relativas únicamente por el hecho de que su satisfacción nos eleva por encima y nos hace sentir superiores a nuestros prójimos"¹. Ante la dificultad de formular una definición, normalmente se ha procedido a su clasificación², lo cual muestra que hay diferencias, incluso oposición, bajo un mismo concepto.

1. ¿ES POSIBLE UNA TEORÍA DE LAS NECESIDADES?

Una teoría de las necesidades humanas corre el riesgo de caer, como señaló Sacristán de la teoría de las necesidades radicales de Heller, en una "antropología filosófica que supone metafísicamente conocer la «esencia» humana" (M.Sacristán, 1987; p.10). De ahí que una verdadera teoría de las necesidades, con sus atributos de objetividad y universalidad, no se podrá referir más que al primer tipo de necesidades comentadas por

¹ J.M.Keynes, *Essays in Persuasion*, «Economic Possibilities for Our Grandchildren», Macmillan, London, 1931, pp 365-366, citado por J.K.Galbraith, *La sociedad opulenta*, Ariel, Barcelona, 1992, p 196.

² Necesidades fisiológicas, necesidades naturales y necesidades sociales, en Marx (Michael Lebowitz, *Capital and the production of needs*, Science and Society, N° 41, Invierno de 1977-78, p 4.); Necesidades básicas frente a las que no lo son; Las necesidades radicales y las necesidades alienadas en Agnes Heller (A.Heller, *Teoría de las necesidades en Marx*, ediciones península, Barcelona, 1986). Necesidades para el mantenimiento de la vida, necesidades compartidas por todos los miembros de una cultura y necesidades-lujo (N.Georgescu-Roegen, «Utility», en *Encyclopedia of Social Sciences*); Necesidades verdaderas y necesidades cuya falsedad proviene de su carácter heterónomo que intereses sociales concretos imponen al individuo para su represión (H.Marcuse, *El hombre unidimensional*, Seix Barral, Barcelona, 1972).

Keynes, que denominaremos convencionalmente como «básicas». Parecería que no se puede hablar de necesidades básicas más que en un sentido trivial, esto es, en relación a la alimentación adecuada y el agua potable, la atención sanitaria, la vivienda... Cada una de estas bases materiales que satisfacerían las mismas constituyen precondiciones de la existencia humana y adquieren toda relevancia en un mundo en que 250 millones de personas padecen al año episodios agudos de enfermedades diarreicas (muriendo 4 millones), 1.300 millones carecen de acceso a agua potable y 2.500 millones no disponen de servicios sanitarios. La postura que reconoce la posibilidad de una teoría de las necesidades humanas -como necesidades básicas- parte de que éstas son pocas, identificables y ajenas al individuo en cuanto que no dependen de su voluntad o de sus deseos y, en consecuencia, susceptibles de ser objetivadas.

2. SUBJETIVIDAD VERSUS OBJETIVIDAD

2.1. Las necesidades son subjetivas

La afirmación subjetiva de las necesidades implica que éstas sólo pueden ser identificadas por cada sujeto. Esta postura es la tradicional del pensamiento liberal, aún cuando en nuestros días sea también postulada por la tendencia socio-cultural postmoderna (J.F.Lyotard, G.Vattimo, J.Baudrillard...) a partir de su crítica demoledora al "mito" de la razón ilustrada. Según los últimos, la racionalidad moderna, con sus pretensiones cartesianas de verdades claras y distintas, de conocimiento objetivo y universal, se ha venido abajo. El diagnóstico postmoderno desemboca en una propuesta con tonos de experimentación, expresividad individual y hedonismo ante la vida transida de un esteticismo generalizado. El escepticismo postmoderno acerca de las concepciones de racionalidad que pretendan ser universales y objetivas hace imposible la construcción de cualquier teoría; prima el subjetivismo frente al objetivismo y los pequeños relatos locales frente a cualquier intento de universalidad.

El liberalismo equipara necesidades a preferencias subjetivas. Si la noción de necesidades objetivas carece de fundamentos, son los individuos quienes saben mejor que nadie lo que les conviene. El pensamiento económico liberal mostrará que el mercado, revelador óptimo de las preferencias, es el instrumento básico de provisión de medios para su satisfacción. En resumen, el liberalismo nos dice *qué* son las necesidades humanas, y su versión económica nos dirá *cómo* se satisfacen.

La economía ortodoxa

La concepción subjetiva de los intereses es lo que fundamenta la defensa del individuo como la única autoridad capaz de establecer lo correcto para sus intereses. En coherencia con lo anterior, la afirmación central del pensamiento económico convencional será la siguiente: «son el conjunto de los individuos, actuando independientemente y siguiendo su propio interés personal, los que en un marco competitivo asignan eficientemente los recursos económicos». El dictado por la ley, o por una autoridad externa a los individuos, de lo que éstos necesitan lleva al autoritarismo.

La "revolución neoclásica" intentó construir una teoría subjetiva del valor a partir de la utilidad (Jevons, Menger)³ como alternativa a la construcción clásica, o teoría objetiva del valor, donde se determinaba objetivamente el valor a partir de los costes de producción. El factor subjetivo quedaría por medio de las preferencias individuales, que el economista considera como un dato. En resumen, las necesidades son equiparadas con deseos y éstas son un dato para el economista, son tratadas como preferencias que se expresan en valores monetarios en los mercados abiertos.

Como las preferencias son subjetivas no se podrán comparar deseos entre distintas personas con motivo de determinar su importancia, esto es, no se pueden hacer comparaciones interpersonales de utilidad. Tampoco puede decirse algo con sentido acerca de los estados comparativos de la mentalidad y satisfacción del consumidor en distintos períodos de tiempo. En conclusión, no son posibles comparaciones interpersonales ni intertemporales, y cualquier cosa que se diga al respecto es mera opinión, con tanta validez como su contrario. De este modo, los programas redistributivos que no se basan en principios de mercado y que pretenden la maximización de la felicidad relacionando utilidades marginales, no son más que formulaciones cuestionables (normativas), pudiéndose sostener exactamente lo contrario para maximizar la felicidad.

Por último, la teoría económica convencional afirma que el consumidor encontrará

³ La teoría de la utilidad decreciente, que Jevons formuló a partir de un principio psicológico conocido como ley de Weber-Fechner (« *el vigor de la respuesta ante un estímulo disminuye con cada repetición de ese estímulo dentro de un cierto período de tiempo especificado*», M.Blaug, *Teoría económica en retrospectiva*, FCE, México, 1985, p. 392), relaciona la urgencia del deseo y la consiguiente disposición a pagar por la cantidad. En virtud del individualismo metodológico, las reacciones de la comunidad serán el agregado de las reacciones de los individuos que la componen, por lo que la curva de demanda expresará que cuanto mayor sea la cantidad que se dispone de un bien menor será la disposición a pagar por los incrementos marginales. El intento de formular una teoría del valor estrictamente subjetiva se ha revelado, sin embargo, como un intento vano, al ser necesario considerar otros factores además de las preferencias.

siempre su máxima satisfacción situándose en la curva de indiferencia más alejada de las coordenadas que sus ingresos le permitan alcanzar. El resultado de un incremento en su nivel de renta o de una disminución de los precios es el de situar al consumidor en una curva más alejada. Así, esta línea de pensamiento, que se desarrolló a partir del concepto de utilidad decreciente y que pareció proclamar la importancia decreciente de la producción, al concebir al hombre como una inagotable máquina de desear, que antes de satisfacer una necesidad tiene otra nueva ya en acecho, terminó excluyendo la posibilidad de que el traslado hacia curvas de indiferencia cada vez más elevadas sea de urgencia decreciente (J.K.Galbraith, 1958). Cualquier teoría se encuentra condicionada por ciertos "a priori" ideológicos. Obsérvese en este caso el papel crucial para la justificación teórica de niveles crecientes de producción de dos supuestos: 1º) la consideración del ser humano como una máquina codiciosa, 2º) las consideraciones utilitarias que ligan a priori el consumo mercantil a la satisfacción y al bienestar.

Resumiendo:

1. Las necesidades son reducidas a deseos propios de la personalidad del consumidor (subjetividad de las necesidades).
2. No es posible hacer comparaciones interpersonales de utilidad.
3. El mercado, mecanismo óptimo de revelación de las preferencias individuales, es el único mecanismo para la provisión de medios para su satisfacción.
4. Se presume como rasgo inherente a la personalidad el deseo irrefrenable.

La teoría convencional sobre el comportamiento racional del consumidor y sus límites

La economía neoclásica convencional normalmente no menciona la cuestión de las necesidades humanas, sino que se refiere al bienestar humano en relación con las preferencias reveladas monetariamente en el mercado. No cree posible construir una teoría de la necesidad, pero sí construye una teoría del comportamiento del consumidor.

Muchos libros manuales de introducción a la economía ubican el sentido de la disciplina en el problema de que las necesidades (deseos) de las personas son ilimitadas y los recursos escasos. La teoría económica del comportamiento racional del consumidor representa al hombre (varón o mujer) como alguien que tiene una amplia panoplia de necesidades y deseos pero no tiene dinero, tiempo o energía suficientes para satisfacer por completo las mismas. Naturalmente tal suposición se sostiene con la ayuda de otra, a saber: que las necesidades son innatas y estáticas, dado que en el caso de que se contemplaran como creaciones sociales y cambiantes en el espacio-tiempo no se tendría porqué mantener

que éstas son ilimitadas. En consecuencia, el problema económico se presenta siempre como una cuestión de transacción y la solución pasa por un equilibrio de diversas insatisfacciones. Si el individuo no es suficientemente rico -y nadie lo es en la medida suficiente para cubrir lo que se postula como ilimitado- para satisfacer hasta la saciedad todas sus necesidades y deseos, dejará de satisfacerlas todas ellas, no sólo una o algunas. Dado que su comportamiento en el mercado es fiel reflejo de sus preferencias, la distribución de su gasto será aquella en la que las satisfacciones derivadas de la última peseta gastada en las distintas mercancías sean iguales. Sin embargo, esta teoría parece que se compadece mal con algunos hechos. El informe del PNUD de 1998 no deja de alertar de las consecuencias sobre el bienestar del consumo conspicuo: "la presión de consumir *bienes de prestigio* puede ser elevada, provocando endeudamiento y el sacrificio de bienes esenciales para el hogar" (p.44). Este quebranto en la composición del gasto familiar parece estar lejos del equilibrio armonioso de las satisfacciones de la teoría anterior, de la idea de un consumidor que distribuye sus rentas de modo adecuado para maximizar satisfacciones de necesidades arraigadas en su naturaleza. ¿Se trata de un comportamiento irracional?

El rescate de la racionalidad en el comportamiento del consumidor llevará a reconsiderar el supuesto de la independencia de los gustos de un individuo respecto de los de los demás. La conformación social de las necesidades y deseos de los individuos, es decir, que las preferencias de los consumidores no están dadas ni son estáticas, sino más bien creadas y cambiantes, representa un supuesto más adecuado para explicar una mayor amplitud de comportamientos en el consumidor. Podrá alterarse el estado de equilibrio entre utilidades marginales idénticas, y desecharse algunas satisfacciones, no sólo por causa de un cambio de renta o de bienes disponibles, sino también por un cambio de los efectos persuasivos sobre el sujeto. En este marco las acciones se explican a partir del conjunto de oportunidades (configurado a partir de las restricciones físicas, económicas, institucionales y psicológicas a las que se enfrenta el individuo) y los deseos (conformados a partir de las esferas económica y cultural) de las personas, no siendo totalmente independientes unos de otros. La elección racional consistirá en elegir de entre las oportunidades subjetivas (esto es, las creencias de los individuos acerca de las oportunidades) las que se espere que den el mejor resultado general, es decir, el que más se aproxime al cumplimiento de los deseos u objetivos (J.Elster, 1991). Lo cual exige analizar el comportamiento del consumidor no sólo como un problema de escasez (de mayores o menores oportunidades en relación a gustos dados) sino también a partir de la economía de la motivación.

El estatus del consumidor: una soberanía en entredicho

Las cuestiones acerca de los gustos de los individuos y de las formas en que gastan su dinero se han ventilado en el ámbito de la economía ortodoxa a partir del enunciado de dos principios: 1) la concepción subjetiva de los intereses; 2) la soberanía del consumidor o preferidor racional en el mercado de competencia perfecta. Ambos enunciados atañen tanto a la visión de las necesidades como a las formas de garantizar su óptima satisfacción.

Como ya se ha afirmado reiteradamente, las necesidades son equiparadas en la economía convencional a meros deseos o preferencias subjetivas de los individuos. Se supone que el consumidor es racional, por lo que su comportamiento expresa lo más conveniente para él dados sus gustos, las oportunidades del mercado y las circunstancias en las que se halle. Las preferencias subjetivas de los individuos se revelan a través de su comportamiento en el mercado, de forma que: ¿cuál es el comportamiento efectivo del consumidor?, aquél que es reflejo fiel de sus preferencias, y, ¿cuales son las preferencias del consumidor?, aquellas que se infieran de su comportamiento.

Gracias a su independencia el individuo es la fuente última de poder en el sistema económico y ejerce ese poder a través de su capacidad de obtener lo máximo de las posibilidades de su situación. En suma, en el mercado el consumidor es el rey, siendo - apenas cabe subrayarlo- el marco en el que actúa el de la competencia perfecta.

Ahora bien, aún en esta situación -la economía de competencia perfecta- la soberanía del consumidor no puede interpretarse en un sentido amplio. De hacerlo, habría que constatar que a la producción anteceden las necesidades individuales (equiparadas a preferencias o deseos) expresadas como demandas económicas y que, en consecuencia, se produce para satisfacer esas necesidades y atender tales demandas. Sin embargo, esta secuencia nunca ha existido en el capitalismo, cualesquiera que hallan sido su configuraciones históricas. En la lógica del sistema capitalista no se contempla la producción para la satisfacción sino para la obtención de beneficios, "pasando su capacidad de satisfacer necesidades a simple condición necesaria, privada de carácter de fin u objetivo del proceso de producción y de intercambio" (A.M.Glz-Tablas, 1998; mimeo)⁴.

⁴ Aspecto que ya anticipó tempranamente Adam Smith en el primer tratado completo de economía, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, cuando se refirió a que no cabía esperar nuestra cena de la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero, sino de su preocupación por su propio interés. Nos dirigimos, no a su filantropía, sino a su amor hacia sí mismos, y nunca les hablamos de nuestras necesidades, sino de la ganancia que ellos pueden sacar.

Por consiguiente, sólo se puede interpretar este principio de la teoría económica neoclásica en un sentido restringido: sólo es posible que se hagan las cosas que el consumidor quiere cuando sus demandas económicas abran oportunidades de ganar más o menos. Pero aún en este sentido restringido tal postulado no deja de presentar numerosos problemas en su afán de caracterizar el estatus del consumidor actual.

Como señala T.Scitovsky (1976), la *soberanía del consumidor* es un juicio positivo por lo que, para empezar, hay que resaltar que lo que se da por válido es una hipótesis empírica, no normativa (D.Schweickart, 1993). Su crítica no entraña el rechazo al juicio normativo de que todos los consumidores *deberían* ser soberanos. Que se niegue en el plano de los hechos no significa que no se desee en el plano de los valores. Es más, esta crítica puede estar alentada por el deseo de que así sea⁵.

En el campo de los hechos nos encontramos con consumos autodestructivos, compras poco meditadas, gastos de consumo sobre los que vuela a posteriori el arrepentimiento o conductas consumidoras compulsivas. Experiencias, desgraciadamente, demasiado habituales como para encasillarlas en el anecdotario. Otro hecho, en apariencia invalidante de la soberanía del consumidor, es la existencia de la publicidad en términos tan apabullantes, con unas funciones más escoradas a la persuasión que a la información.

¿Sobre qué pilares descansa el postulado de la soberanía del consumidor? En su formulación intervienen tres premisas: 1) determinación autónoma de las preferencias o deseos de los individuos, que coinciden con sus intereses; 2) elección racional en el comportamiento del consumidor; 3) funcionamiento de la mano invisible.

La primera premisa pasa por alto que los gustos son muy variables, viéndose influidos por la costumbre y la sugestión proveniente de los medios de comunicación de masas, cambiados de continuo por la acumulación de experiencias y modificados por las relaciones sociales entendidas en un sentido amplio, alterados por los cambios de precios y la disponibilidad de algunos bienes pero no de otros. Es preciso conocer, pues, los mecanismos sociales, económicos y psíquicos de la formación de las preferencias para aproximarnos a una explicación del comportamiento del consumidor en las sociedades complejas, así como al hecho de que la mundialización esté dando lugar a un nivel de

⁵ Aún con todo, esta soberanía defendida normativamente puede formularse limitada por unos criterios mínimos de cara a preservar la seguridad pública, la salud de los individuos o del medio ambiente. De hecho lo anterior se usa como legitimación para la regulación de actividades publicitarias de medicamentos, productos de belleza, métodos de adelgazar, modelos automovilísticos peligrosos, juguetes, etc., o para la prohibición total o parcial de la publicidad de tabacos, leches para lactantes, etc.

universalización de ciertas aspiraciones que subvierte el supuesto de las preferencias relativamente estables. Aceptar de entrada que las necesidades son equiparables a los gustos y éstos son innatos, estables y consistentes (como supone la teoría económica convencional), tal vez sólo sirva para obviar los factores más determinantes de la conducta del consumidor, a saber: factores culturales, valores sociales de ostentación, instituciones como el marketing publicitario y, lo que parece realmente importante, la necesidad del capital de que se absorba la producción efectiva. Asimismo, las motivaciones no sólo están moldeadas por el interés -motivación que se calificará de racional-, también por la pasión y las normas sociales (J.Elster, 1995). Con toda seguridad, como señala Heilbroner (1995), el reconocimiento de las raíces sociales de toda conducta lleva a la visión de que las macrofundaciones deben preceder al microcomportamiento, aspecto éste tan alejado del individualismo metodológico y moral del neoliberalismo.

Los economistas no suelen analizar la motivación del comportamiento del consumidor porque piensan que es una intromisión en el libérrimo espacio personal. Pero aquí opera la misma confusión entre los planos de los hechos y de los valores a la que antes hacíamos referencia. Confusión que no está presente en otras disciplinas de las ciencias sociales, en particular en la psicología, y cuyos pronunciamientos el economista no puede orillar sin pagar un precio en su integridad como científico social.

Rafael Sánchez Ferlosio recordaba en un artículo memorable (*El PAÍS*, 7-12-1996) que en el campo de la motivación de cualquier acción cabe hablar, además de razones o motivos racionales -aquellos que están dirigidos hacia un fin, o más bien "desde" un fin, podría decirse que en los motivos racionales hay unos fines que tiran de la conducta hacia la acción-, de impulsos (o motivos pasionales) y de representaciones (e imaginarios sociales). En los impulsos o motivos pasionales no hay nada que tire de la acción, sino algo que empuja a ella. Tal acción ya no sería un medio y su motivo se saldría de lo que propiamente pertenece a la razón. Cuando el motivo es un impulso la acción no es un "medio" sino un "contenido". Las representaciones, por último, aluden a un conjunto de figuras que, combinándose de uno u otro modo, terminan por conformar, a la manera de una alegoría, una composición determinada de la realidad social. "Los *Imaginarios Sociales* serían precisamente aquellas representaciones colectivas que rigen los sistemas de identificación y de integración social y que hacen visble la invisibilidad social" (J.L.Pintos, 1995; p.8)⁶.

⁶ El mismo autor añade que un Imaginario Social "tiene que ver con las «visiones del mundo», con los metarrelatos, con las mitologías y las cosmologías; pero no se configura como arquetipo fundante, sino como forma transitoria de expresión, como mecanismo indirecto de reproducción social, como sustancia cultural histórica. Tiene que ver también con los «estereotipos» (en cuanto que genera efectos de identificación

Conviene, pues, no olvidar la importancia que tienen los impulsos y los imaginarios sociales en la acción humana y, en particular, el papel de las representaciones sobre el comportamiento del consumidor actual en una economía cada día más globalizada. Se trata de resaltar la "importancia del papel que, a mi entender, puedan jugar en toda acción las que he llamado *representaciones* y como las figuras de que se componen parecen ser de origen exterior, y, por ende, tanto más fuertes y peligrosas -por muy hueras, banales y hasta inmundas que puedan llegar a ser- cuanto mayor sea el poder autoritario que las engendra y las propaga. Y esto importa hoy en día en proporciones nunca antes conocidas, por el omnipotente volumen alcanzado por la industria cultural" (R.Sánchez Ferlosio). La cabal comprensión de la acción humana exige explicaciones más amplias que las razones conscientes que el individuo manifiesta respecto de lo que hace. El análisis de los impulsos, de los sistemas de representación e imaginarios, de las estructuras inconscientes de motivación (resultado de aspectos biológicos, emocionales y cognitivos de la vida) complementan los estrictamente referidos al comportamiento de móvil racional.

Para finalizar una última observación. Los individuos ejercen la libertad de elección cuando usan su dinero para adquirir bienes y servicios. Están en libertad de elegir lo que van a comprar y las cantidades que deseen, aún cuando no sepan muy bien a qué responde esa acción. Esa libertad no debe confundirse con la soberanía del consumidor. El consumidor es soberano en la medida en que su elección influya, a través de la agregación de los comportamientos de todos los individuos, sobre la naturaleza y cantidad de los bienes y servicios producidos (T.Scitovsky, 1976). Galbraith sostiene en el *Nuevo Estado Industrial* (1978) que lo que sucede es realmente lo contrario. Cabe dudar de la soberanía en cuanto que los deseos y las opciones de los consumidores quedan limitados a las alternativas que ofrece el mercado. "El «me gusta lo que consigo" no es lo mismo que «consigo lo que me gusta». La gente está influenciada por lo que está disponible, visible y publicitado" (R.J.Barnet y J.Cavanagh, 1994; p.108). Dado que lo que deseamos depende en gran medida de lo que está a nuestro alcance, "resulta difícil demostrar la influencia del productor sobre nuestra pauta de consumo, excepto en las raras ocasiones en que vislumbramos *lo que pudo haber sido*" (T.Scitovsky, 1976; p.287). Los consumidores

colectiva), pero va más allá de las simples tipologías descriptivas de «roles», porque precisamente rompe la linealidad, articulando un sentido.

Aparece como opuesto al concepto en tanto que noción vaga e imprecisa, no susceptible de clarificación por la dialéctica de lo abstracto y de lo concreto, de lo ideal y de lo material. Sin embargo, es resistente a cualquier ataque frontal con los instrumentos del análisis lingüístico o estadístico.

Aparece como forma imaginaria de la relación social, pero no está construido, como las imágenes, por la inversión y el desvanecimiento del objeto, pues su conformación tiene más que ver con los sueños diurnos que con los nocturnos" (J.L.Pintos, 1995; p.10).

hacen la demanda que pueden con los medios de que disponen y en el marco de la oferta a la que se enfrentan. Un incremento suficiente de alternativas -no limitadas ya por lo que entiende y deja de entender el mercado, por ejemplo, ignora las necesidades fundamentales no avaladas con dinero, los costes ecológicos, los intereses de las generaciones futuras, etc-, un cambio en los medios de los que disponen los consumidores y la consideración de sus preferencias no como algo dado y estático, harían otra demanda: de los mismos bienes en mayor o menor cantidad, o de otros bienes de distinta calidad. "Es muy posible que la gran mayoría de las opciones que se hacen en el mercado fueran, en realidad, preferencias de segundo orden si se pudieran comparar con las opciones que harían los consumidores si dispusieran de las suficientes alternativas" (G.Lunghini, 1994; p.50).

2.2. Las necesidades son objetivas

Que las necesidades no queden reducidas a la esfera íntima personal y que tenga sentido hablar sobre ellas de forma objetiva es uno de los aspectos centrales de los debates que esta temática abre en las ciencias sociales. A pesar de la escasa consideración teórica que presta la economía al tema de la necesidad, este asunto subyace en muchas de sus controversias. Por ejemplo, en la discusión y justificación de las distintas políticas públicas aflora con insistencia la cuestión. Como ha señalado Rodríguez Cabrero (1986), existe un acuerdo en la doctrina internacional sobre la centralidad del concepto de necesidad en la determinación de los servicios sociales. Asimismo, en la delimitación de los fines de una cooperación para el desarrollo está cada día más presente los términos de esta discusión.

Decíamos que Keynes se refirió a las necesidades absolutas como aquellas que experimentamos todos cualquiera que sea la situación en la que nos encontremos. Parecería fácil, en principio, identificarlas con un grado de objetividad: presumiblemente son pocas y ajenas a la voluntad de los individuos al no depender ni de sus preferencias ni de sus deseos. El planteamiento de la cuestión quedaría reducido a un problema de método y de medida. Incluso con lo simplificado que queda así el discurso sobre las necesidades, los debates epistemológicos a cerca del conocimiento de la realidad imprimen –como veremos un poco más adelante- una dificultad grande a este proceso de identificación a través de los procedimientos y pautas del quehacer científico.

Pero el ámbito de la necesidad no puede quedar reducido únicamente a aquel que se deriva de la presunción de que la vida humana posee cierta estructura característica sin la cual no estaríamos ante la presencia de la misma. Qué duda cabe que la existencia de estas necesidades como precondiciones de la existencia humana permite hablar de necesidades

universales o necesidades objetivas presentes en todos como seres humanos con independencia de la cultura (cosa que en ningún caso se podrá decir de los satisfactores, con una marcada relatividad cultural). Sin embargo, el ámbito de la necesidad es mucho más amplio. Junto a aquellas exigencias que son comunes a todos los humanos y cuya insatisfacción prolongada da lugar a un deterioro de la persona humana, surgen otras igualmente apremiantes vinculadas no tanto a una presumible esencia o naturaleza humana como al orden social concreto en el que esa vida humana se encuentra inserta. Si se orillaran estas exigencias específicas de cada sociedad el individuo estaría abocado a la marginalidad y, en este sentido, a la negación como ser en sociedad. La privación de estos funcionamientos valiosos para la vida en cada sociedad será un punto de especial importancia para los individuos que en ella vivan, pero como es obvio no lo será para aquellos otros que desenvuelvan su existencia en otras circunstancias. En consecuencia, estas necesidades se podrían denominar contingentes al no poder afirmarse su carácter universal. Se podría pensar, sin embargo, que tienen un mayor grado de libertad que las primeras en la misma medida en que existiera la posibilidad de elección del orden social para los individuos y grupos sociales. Que esta posibilidad sea real o irreal es algo que no admite juicios a priori al depender de las circunstancias concretas de cada momento (la existencia de condiciones objetivas y subjetivas para subvertir el orden establecido, de libertad de movimiento y establecimiento para las personas, etc.)

En cualquier caso, esta apertura del campo de significación de las necesidades ha entrañado un deslizamiento hacia los procesos sociales concretos, así como a los contextos en los que se juzgan la misma práctica social, lo que conlleva, a su vez, una irremediable pérdida de objetividad. Además, esta distinción entre necesidades vinculadas a la naturaleza humana (o necesidades humanas) y necesidades vinculadas al orden social (necesidades sociales en sentido restringido) se presenta limitada porque no es claro que las segundas se superpongan sin más a las primeras o, en otras palabras, puede que la naturaleza humana no sea sólo el punto de partida o el núcleo al que se superponen las influencias culturales, sino que también sea el resultado (L.Ballester, 1999).

No obstante estos límites, parece posible una cierta objetivación de las necesidades, tanto de aquellas vinculadas a la naturaleza humana como de aquellas otras construidas socialmente, que permita sustraer el concepto a la mera opinión o juicio subjetivo de los sujetos y que con ello, en la práctica, sea posible una planificación de las mismas de acuerdo a objetivos discutidos y aceptados socialmente.

Necesidades humanas de carácter universal: el discurso sobre las necesidades básicas.

La constitución de un consenso amplio a partir de la identificación racional de un núcleo de necesidades básicas -cuya desconsideración cuestionaría la propia noción de lo humano-, pretende servir de fundamento a una ética global y a una idea internacional de justicia distributiva. Si todos los seres humanos poseemos necesidades básicas comunes, la satisfacción óptima de las mismas es un derecho fundamental de todas las personas. Abriga, pues, la idea de que una concepción del ser humano, científicamente adquirida y socialmente asumida, es una buena base para la obligación moral. Una propuesta de este calibre podría, además, inspirar políticas que den contenido real a la idea de desarrollo humano y ser guía de evaluación de las actuaciones de las diferentes instituciones y organizaciones.

Pocos debates están tan enconados en el ámbito de las ciencias sociales como el relativo a la determinación de la naturaleza humana. Toda ideología parte de una presunción antropológica y cualquier enfoque teórico se constituye a partir de alguna premisa sobre el comportamiento humano. La formulación de un programa de realización de las necesidades humanas básicas, en particular, se acompaña de la visión de que la vida humana tiene ciertos rasgos centrales definitorios. Así las cosas, los términos de la polémica se establecen entre apologías «esencialistas» y objeciones «relativistas» y «subjetivistas».

A la postura extrema por el lado del esencialismo la ha denominado Martha Nussbaum *esencialismo metafísico-realista*:

El realismo metafísico arguye que hay un modo determinado por el cual el mundo es algo aparte del trabajo interpretativo de las facultades cognitivas de los seres vivos (...) Se dice de una mente u otra -ya sea la divina únicamente, o también ciertas mentes humanas- que es capaz de aprehender esta estructura real tal y como es en sí misma; y el conocimiento se define en términos de esta aprehensión (M.Nussbaum, 1998; p.48).

Se han formulado numerosas objeciones a este planteamiento. La que nos parece más interesante se ha desarrollado a lo largo de los años a partir de las discusiones propias de la filosofía de la ciencia. Sobre todo con el reconocimiento de la existencia de límites en el conocimiento, es decir, con el hecho de que hay que tener en cuenta todo tipo de condicionamientos: subjetivos (Kant), socio-económicos (Marx), libidinales e

inconscientes (Freud) y lingüísticos (Wittgenstein), que hacen de nuestro conocimiento el resultado de una actividad siempre condicionada y situada espacio-temporalmente. Es de sobra conocida la importancia que sobre el conocimiento otorga al lugar social la tradición marxista:

El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina la realidad; por el contrario, la realidad social es la que determina su conciencia (K.Marx, 1859; p.43).

De ahí la necesidad de mitigar la seducción del mito de la Razón (con mayúscula), de rechazar una "racionalidad pretenciosa", "pues un racionalismo a la altura de nuestro tiempo ha abandonado toda pretensión de justificación definitiva del conocimiento (...) y está guiado por la tentativa de eludir el error más que por aproximarse al ideal platónico de verdad" (R.Vargas Machuca, 1991; p.100).

La implicación de la consideración de que el conocimiento depende de la actividad cognitiva humana dentro de la historia agota la esperanza de una explicación inmediata de nuestra naturaleza humana tal y como ella es en sí misma, cuando no lleva al cuestionamiento más radical de la existencia de esa misma naturaleza humana. No obstante, la atención a estos condicionamientos no tiene que recalar en planteamientos nihilistas respecto de cualquier epistemología, sino a una modestia epistemológica y metodológica que evite las inconsistencias lógicas y busque la plausibilidad empírica en el marco de un proceso de investigación pautado, motivado y orientado por la pretensión de búsqueda de la verdad.

Con harta frecuencia, sin embargo, las objeciones al intento de fundamentar el conocimiento de las cosas en un realismo metafísico o en una autoridad religiosa trascendente ha derivado en un relativismo radical y/o en un subjetivismo⁷, sin ninguna posibilidad de postura intermedia.

Pero asumir aquellas limitaciones y rechazar el «esencialismo realista-metafísico», permite seguir siendo esencialista en otro sentido. Esto es, se "podría creer que el más profundo examen de la historia humana y del conocimiento humano *desde dentro* todavía

⁷ Entiende Nussbaum por relativismo la visión de que el único patrón para evaluar un juicio es algún grupo local o algún individuo. Por subjetivismo entiende la visión de que la medida del valor viene dado por las preferencias subjetivas de cada individuo. Así, el relativismo, tal como lo ha definido, constituye un género del que el subjetivismo es una especie extrema (1998; p.101, nota 14).

revela una explicación más o menos determinada del ser humano" (M.Nussbaum, 1998; p.50). Esta autora lo propone y lo da nombre: *esencialismo internalista*, en oposición a aquel otro de fundamentación externa y abandono de la mirada hacia el mundo y su historia real.

Consiste en una interpretación del funcionamiento y las capacidades humanas sensible a la historia e inserta en ella. Procede a examinar una amplia variedad de autocomprensiones que han tenido los pueblos en muchos lugares y a lo largo del tiempo, observando el alto grado de convergencia que se da en todas las culturas en torno al modo de ser del ser humano. Constituye, pues, una investigación evaluadora de rasgos sustanciales y contingentes que de cuenta de las principales funciones a partir de las que se define la vida humana.

Esta evaluación de demandas invariantes y características accidentales a través del estudio y la experiencia humana configura una versión de esencialismo empírico fundado históricamente. Se empieza por la constatación de dos hechos:

1. Siempre reconocemos a los otros como humanos a pesar de las diferencias (sociales, económicas, culturales e históricas). Atender a las bases de tal reconocimiento lleva a esbozar la figura general de la forma humana de la vida (desde los rasgos de mortalidad y corporeidad hasta las dimensiones de razón práctica y sociabilidad)
2. Se ha formado un consenso general sobre aquellos caracteres cuya ausencia cuestiona la presencia de una forma humana de vida.

Es, en cualquier caso, una caracterización intuitiva sobre la base de una lista de rasgos abierta y heterogénea, ya que contiene tanto límites a los que se enfrenta la naturaleza humana como capacidades susceptibles de funcionar.

Este acuerdo ampliamente construido y que avanza por la senda de la razón científica mediante la crítica racional pública, busca legitimación, a la vez, a través de la razón política que da crédito a las mayorías, pero no como simple agregación de preferencias individuales, sino como expresión del reconocimiento de un consenso formado activamente.

El objetivo que mueve a alcanzar un consenso es el de identificar un conjunto de funciones esenciales en la vida humana, para poder así:

1. Argumentar en favor de una idea de justicia social que proporcione una base suficiente - a partir del rasgo de universalidad- a los proyectos de ética global.

2. Construir una guía y un criterio objetivo y universal con los que interrogar y evaluar las intervenciones de las instituciones políticas y sociales.

Las necesidades básicas en Nussbaum, Doyal-Gough y Max-Neff

Las funciones humanas básicas según Martha Nussbaum

La autora define un umbral por debajo del cual -en ausencia de uno o más de los componentes- una vida sería tan pobre que no podría llamarse humana. Define, asimismo, un segundo umbral por debajo del que no pensaríamos en una "buena" vida humana.

El segundo nivel constituye una estructura con elementos diferenciados e interrelacionados, donde se hacen difíciles las sustituciones y coherentes las complementariedades: "Se ha hecho expresamente una lista de componentes separados. No podemos satisfacer la necesidad de uno de ellos proporcionando una mayor cantidad de otro. Todos ellos son de una importancia fundamental, y todos se distinguen cualitativamente. Ello limita las compensaciones que será razonable hacer y, con ella, la aplicabilidad de análisis cuantitativos de costes y beneficios" (1998; pp.71-72). Al mismo tiempo, los elementos se relacionan entre sí, de forma que el ejercicio de uno se refuerza con el de otro.

T.I.1. Las funciones humanas básicas según Nussbaum

Nivel 1. La figura de la forma humana	Nivel 2. Capacidades funcionales básicas
<ul style="list-style-type: none">* Mortalidad* Corporeidad (necesidades de alimentación, alojamiento, sexuales, de movilidad)* Capacidad de placer y dolor* Facultades cognitivas (percepción, imaginación y pensamiento)* Desarrollo infantil temprano* Razón práctica* Sociabilidad con otros seres humanos* Relación con otras especies y con la naturaleza* Humor y sentido lúdico* Separación (individualización)	<ul style="list-style-type: none">* Poder vivir una vida humana, sin morir prematuramente* Poder tener buena salud* Poder evitar el dolor y tener experiencias placenteras* Poder usar los cinco sentidos, imaginar, pensar y razonar* Poder ligarse a personas y cosas fuera de nosotros mismos* Poder formarse una concepción del bien y planificar la propia vida* Poder vivir con y para otros* Poder vivir preocupado por otras especies y la naturaleza* Poder reír y jugar* Poder vivir la vida en el propio entorno y contexto

(M.Nussbaum, 1998; pp. 63-72)

En la estructura hay dos elementos -la razón práctica y la sociabilidad- que adquieren la función de piedra angular de toda la arquitectura al mantener unido el conjunto y hacerlo más humano.

La realización de este sistema de funciones humanas básicas precisa de distintos niveles de recursos y capacidades (A.Sen, 1992; M.Nussbaum y A.Sen, 1993), de forma que el movimiento desde la vida humana a la buena vida se garantiza por el propio poder de elección de los ciudadanos y las necesarias condiciones materiales e institucionales exigibles a una política pública.

Las necesidades básicas de Doyal y Gough

En la obra de estos autores (1992) las necesidades básicas se presentan como requisitos previos de la existencia humana. Su realización se contempla como condición para la acción e interacción humana. La existencia de los hombres, varones y mujeres, viene conformada por la red de interacciones sociales y por las relaciones de los individuos con el medio. "Kant demostró que para que los individuos actúen y sean responsables de sus acciones deben poseer la capacidad, tanto física como mental, de hacerlo: como mínimo *cuerpo que está vivo* y que se rige por todos los procesos causales pertinentes y *competencia mental para meditar y elegir (...)* puesto que la supervivencia física y la autonomía personal son condiciones previas de toda acción individual en cualquier cultura, constituyen las necesidades humanas más elementales: aquellas que han de ser satisfechas en cierta medida antes de que los agentes puedan participar de manera efectiva en su forma de vida con el fin de alcanzar cualquier otro objetivo que crean valioso" (1992; pp. 81 y 83).

En consecuencia, la salud y la autonomía son las dos necesidades básicas - condiciones previas para la acción humana- que los autores presentan como objetivos o fines universalizables. Sin embargo, ¿no está implícita en este planteamiento una circularidad? ¿Son objetivos -que tod@s tratan o deberían tratar de alcanzar- o previos a toda acción orientada a un objetivo (cualquiera)? Ante esta aparente circularidad en la argumentación sobre las necesidades básicas, Doyal y Gough afirman que "aunque estas necesidades tenían que haber sido ya satisfechas en cierto grado para justificar la posibilidad de acción en general, el éxito de futuras acciones dependerá también de las perspectivas de supervivencia y del grado de autonomía que haya(n) adquirido el(los) actor(s) en el momento de realizarlas. En esta medida, parece razonable seguir refiriéndose a los objetivos de aumentar la esperanza de vida y la autonomía como necesidades básicas"

(1992; p.84).

Asumiendo el reto de superar las interpelaciones de culturalistas y relativistas el sentido de la obra de los autores se dirige a afirmar que las necesidades individuales básicas (salud y autonomía) y las condiciones necesarias para satisfacerlas (premisas o funciones sociales de diversos ámbitos: económico, cultural y político) son las mismas para todos los grupos sociales. Como la satisfacción de las necesidades individuales básicas es social se requiere de ciertas necesidades intermedias básicas de carácter social: producción material, reproducción biológica, transmisión cultural y autoridad política aparecen como premisas sociales de cualquier forma de vida social. Estas actividades son consideradas *básicas* en cuanto *constitutivas* de la vida social en general y *universales* en cuanto que presentan facetas cuya constancia práctica está presente en toda sociedad con independencia de su especificidad cultural (cap.5; pp. 109-124).

Las necesidades humanas en Manfred A. Max-Neff

Vimos que Nussbaum se refería a las necesidades humanas como un conjunto heterogéneo de limitaciones de la naturaleza y de capacidades valiosas para el funcionamiento de la vida. En un sentido similar, Neff se refiere a cada una de ellas como carencia y potencia, privación y capacidad:

Las necesidades revelan de la manera más apremiante el ser de las personas, ya que aquél se hace palpable a través de éstas en su doble condición existencial: como carencia y como potencialidad. Comprendidas en un sentido amplio, y no limitadas a la mera subsistencia, las necesidades patentizan la tensión constante entre carencia y potencia tan propia de los seres humanos (...) en la medida en que las necesidades comprometen, motivan y movilizan a las personas, son también potencialidad y, más aún, pueden llegar a ser recursos. La necesidad de participar es potencial de participación, tal como la necesidad de afecto es potencial de afecto (1993; pp.49-50).

Como en los anteriores autores, las necesidades son contempladas como un sistema con complejas interrelaciones entre sus elementos. Los componentes que identifica dentro del sistema a partir de categorías axiológicas son los siguientes: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad. La dinámica de la realización de las mismas vendrá marcada por simultaneidades, complementariedades y compensaciones.

Las necesidades humanas básicas no son permanentes en el tiempo al estar ligadas

a la evolución de la especie humana. No obstante, sí son social-universales. Otra vez las palabras de Max-Neff:

Por carecer de la necesaria evidencia empírica, no podemos afirmar a ciencia cierta que las necesidades humanas fundamentales son permanentes. Sin embargo, nada nos impide hablar de su carácter social-universal, en tanto necesidades cuya realización resulta deseable a cualquiera, y cuya inhibición, también para cualquiera, ha de resultar indeseable. Al reflexionar en torno a las nueve necesidades fundamentales propuestas en nuestro sistema, el sentido común, acompañado de algún conocimiento antropológico, nos indica que seguramente las necesidades de subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio y creación estuvieron presentes desde los orígenes del «homo habilis» y, sin duda, desde la aparición del «homo sapiens».

Probablemente en un estadio evolutivo posterior surgió la necesidad de identidad y, mucho más tarde, la necesidad de libertad (...) Por estar imbricadas a la evolución de la especie, son también universales. (1993; pp.53-54).

Objeciones a una teoría sobre las necesidades humanas básicas.

La identificación racional de un núcleo de necesidades básicas que de idea de una concepción del ser humano científica adquirida y socialmente asumida constituye una buena base para la obligación moral. Sin embargo, no deja de plantear importantes riesgos e interrogantes.

Un riesgo tiene que ver con la aplicabilidad del principio de igualdad entre las personas. Una teoría de las necesidades humanas proporciona sin duda imponentes rudimentos al discurso sobre la igualdad, pero también puede desviar la atención de las diferencias, conduciendo a posturas poco igualitarias. En palabras de Amartya Sen:

(l)as consecuencias de pasar por alto esas diferencias entre los individuos, de hecho, pueden llegar a ser muy poco igualitarias, al no tener en cuenta el hecho de que al considerar a todos por igual puede resultar en que se dé un trato desigual a aquellos que se encuentran en una posición desfavorable (A.Sen, 1992; p.13).

En consecuencia, habrá que cuidar la integración al cuerpo de la teoría de la idea de que existen grupos particulares que tienen necesidades específicas. La situación secular de las mujeres, la de grupos sometidos a la opresión racial o la de personas que padecen discapacidad aconsejan enriquecer los meros requerimientos de la igualdad substantiva.

Al haber avanzado en la determinación de aquellas necesidades, objetivas y

universales, calificadas de humanas parece que hubiéramos acertado con el modo de sortear los problemas de etnocentricidad que plantean culturalistas y relativistas. Sin embargo, los debates y controversias no dejan de aparecer planteados en otros ámbitos. En efecto, surgen numerosos problemas en cuanto a las formas y variedades de las satisfacciones y en cuanto a la magnitud de los niveles de satisfacción de las necesidades.

Centrémonos en la primera de las objeciones, de las que son, por otra parte, perfectamente conscientes los autores citados. Dado que las satisfacciones de las necesidades se producen siempre en un contexto cultural, "¿no será la identificación de *necesidades* a través de las distintas culturas algo artificial?" (Doyal y Gough, 1992; p.102), ¿no se cae en una mera enunciación de lo trivial, en el mejor de los casos, o en una metafísica antropológica, en el peor? (M.Sacristán), ¿no significará una abstracción filosófica con poco significado antropológico? Por ejemplo, en tiempos de los romanos la tierra tenía cerca de trescientos millones de habitantes. En la actualidad se han superado los seis mil millones. Además, se interpone en las relaciones entre las personas y entre éstas y la naturaleza un complejo tecnoeconómico de considerable envergadura; las innovaciones, la baratura de los transportes y los medios de comunicación no han dejado de sucederse; la sociabilidad, la comunicación, el entendimiento, etc. se han modificado sustancialmente. ¿Pueden mantener un sentido inequívoco los conceptos de necesidades referidos a un *patricio* y al *homo videns*?. Se trata de potentes objeciones de relativistas y culturalistas que parecen sugerir que la determinación de una creencia sobre las necesidades humanas equivale a alguna forma de imperialismo conceptual y moral. "¿Cómo podemos mantener de forma plausible la universalidad de nuestra teoría -se preguntan Doyal y Gough- reconociendo al mismo tiempo que los pueblos y culturas difieren, sin duda, en cuanto a sus convicciones acerca de lo que entraña en la práctica la satisfacción adecuada de las necesidades?" (1992; p.103). La respuesta común a esta interpelación ha consistido en diferenciar entre necesidades y satisfactores. Ha sido quizás Max-Neff quién más ha insistido en la diferencia: las necesidades humanas o básicas son pocas, permanentes y universales; los satisfactores -objetos, actividades y relaciones capaces de satisfacer nuestras necesidades básicas-, por el contrario, tienen un carácter cultural y, por consiguiente, son transitorios y susceptibles de negociación de cara a alcanzar objetivos de eficiencia humana o ecológica. "Pero, ¿hasta que punto esto ayuda? Tal distinción simplemente retrotrae el problema a un punto anterior. Todos podríamos estar de acuerdo en determinadas «necesidades básicas» (comida, bebida, vestido, cobijo), pero los «satisfactores» son otro cantar, y precisamente es lo que se tiene que negociar. Como comenta Jonathan Porrit, «todos necesitamos ir de A a B; algunas personas insisten en que sólo pueden realizar tal hazaña montados en un Rolls Royce». ¿Qué tamaño de coche es,

pues, el aceptable? ¿Es aceptable un coche como tal?" (A.Dobson, 1990; p.118).

Respecto a las magnitudes de las satisfacciones, es relativamente fácil en ciertos casos determinar los niveles mínimos de satisfacción: el aporte calórico y de proteínas, de agua y oxígeno para mantener las constantes vitales, por ejemplo. Pero la cuestión no es esa, sino proporcionar las capacidades físicas, intelectuales y emocionales de interactuar con otros de forma prolongada, esto es, de poder participar en una forma cultural de vida. Entonces, no se trataría de hablar de niveles mínimos, sino de niveles *óptimos*, del grado *adecuado* de satisfacción de las necesidades básicas para cada medio cultural⁸.

Es precisamente por todo lo anterior que pensamos que si bien todo este esfuerzo intelectual de identificación ayuda a iluminar un programa de acción centrado en las necesidades humanas que no se pueden quedar sin realizar sin proporcionar importantes perjuicios (desarrollo humano), más problemático se muestra, sin embargo, para fundamentar la idea de sustentabilidad. El significado de la sustentabilidad en las sociedades industriales hoy apunta en un sentido contrario: identificar de entre el conjunto de todas las necesidades sociales aquellas que hay que limitar. Reducido el campo de las necesidades al de las básicas, el problema queda aún sin resolver en cuanto que puedan existir maneras de satisfacción insostenibles. Son en realidad las formas de satisfacción, el ámbito de los satisfactores, donde se dirimen las controversias sobre la sostenibilidad. Siendo un territorio contingente no cabe hablar de satisfacciones universales y con niveles determinados, sólo es posible reivindicar el criterio moral de la *universalizabilidad*.

3. EL ENFOQUE DE LAS NECESIDADES BÁSICAS EN LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO.

Completamos esta aproximación a las diferentes posiciones teórico-ideológicas sobre el concepto de necesidad aludiendo a una propuesta fraguada en el seno de la economía del desarrollo. El enfoque de las «necesidades básicas» se encuadra en el giro hacia lo social que se produce en el pensamiento ortodoxo sobre el desarrollo a partir de la década de los sesenta mediante la adopción de una perspectiva socialdemócrata o keynesiana de izquierdas (P.Bustelo, 1992 y 1998). Constituye -junto con los debates de política económica sobre los servicios sociales- la excepción a la regla de no conceder atención desde la economía a la noción de necesidad.

⁸ Esto plantea una cuestión importante en el caso de que se admita la obligación moral de satisfacer las necesidades básicas de *tod@s*. ¿Se deben satisfacer las necesidades básicas a niveles mínimos o puede ampliarse a un nivel calificado de óptimo?

Orígenes y contenidos del enfoque.

Entre los factores que impulsaron a la economía del desarrollo a posiciones socialdemócratas destacan los hechos que siguen. En primer lugar, el deterioro del clima social después de décadas de "desarrollo". El subdesarrollo, a pesar de su múltiples características socioeconómicas y demográficas, solía referirse a unos niveles de ingreso per-cápita bajos. Por consiguiente, si se conseguía un crecimiento sostenido se suponía que los otros problemas del subdesarrollo se resolverían progresivamente con el tiempo. El cambio de postura vino tras una valoración sopesada de las décadas doradas del crecimiento: la tasa de crecimiento anual del PNB per-cápita para todos los países del Tercer Mundo se situó en un 3,5% durante la década de los 60, continuando en 2,7% en la siguiente; sin embargo, estos avances en el crecimiento económico no se vieron acompañados en una reducción de la pobreza. Por otra parte, los casos en los que se dio crecimiento y mejora de la pobreza (Corea del Sur y Taiwan) indican que contrariamente a la tesis de Kuznets⁹ la desigualdad extrema no tiene por qué ser condición necesaria en las primeras fases del desarrollo. Más bien parece que en la experiencia de los «dragones asiáticos» ha ocurrido todo lo contrario (P.Bustelo, 1990).

Al tiempo que el crecimiento económico no se traducía en desarrollo, el final de la década de los 60 presenció una radicalización política en la última fase del ciclo político anterior (J.Petras y S.Vieux, 1994), que agudizó la conciencia del deterioro del «clima social».

Un segundo hecho fue el cuestionamiento de las metas del desarrollo en su forma de sociedad de consumo de masas. El discurso de los Teóricos Críticos y el Mayo del 68 expresaban la protesta consciente contra la unidimensionalidad del hombre-máquina y contra los excesos de autoritarismo de las sociedades del capitalismo democrático («tolerancia represiva» en la expresión de Marcuse) con los que se gobernaba de forma ajena a los intereses generales. Se contestó a una «educación para el funcionamiento» y al servicio de las necesidades de la organización industrial y comercial del capitalismo avanzado que iba en detrimento de intereses más amplios, como el problema de la pobreza y la malnutrición, la filosofía o la estética.

En tercer lugar, hay que reparar en la creciente consideración que adquirieron en las reflexiones sobre lo social los costes sociales y ecológicos del crecimiento. Aunque la polémica sobre los «límites del crecimiento» es anterior, la máxima difusión en torno a la

⁹ S.Kuznets, «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review*, vol. 45, nº1, 1955.

cuestión se consiguió a partir de la publicación del primer informe del Club de Roma en 1972 (R.Tamames, 1983).

Un último factor fue el reconocimiento del Tercer Mundo como fuerza geopolítica. El surgimiento del enfoque de las necesidades coincidió en el tiempo con las llamadas a un «Nuevo Orden Económico Internacional» (NOEI). El Tercer Mundo, como fuerza geopolítica, se empezó a manifestar en la Conferencia de Bandung (1955), alrededor de personalidades como Nerhu, Nasser y Sukarno. Solucionada la cuestión colonial, se intenta forjar una unidad de presencia en el escenario internacional a través del Movimiento de los no Alineados (Conferencia de Belgrado de 1961). De este movimiento partió la reivindicación del NOEI, aprobada por la Asamblea General de la ONU en 1974, en un momento en que era percibido el «Sur» como grupo de fuerza en el juego económico mundial¹⁰. La conversión del Banco Mundial en ponente oficial del enfoque de las necesidades fue interpretado como una maniobra disuasoria ante el NOEI.

Los contenidos de los enfoques centrados en las necesidades destacaron, a principios de los 70, otros objetivos de desarrollo diferentes del crecimiento, como son las mejoras en el empleo, la redistribución de la renta y la cobertura de las necesidades básicas. Objetivos que guardan un cierto paralelismo con los que se definieron para el estado del Bienestar (consecución del pleno empleo, progresividad fiscal redistributiva y sistema de seguridad social generalizado). La perspectiva socialdemócrata se revela, además, en el esquema:

«crecimiento económico+redistribución de la renta»

que sitúa al crecimiento como condición necesaria del desarrollo, aunque ya no suficiente. Sin embargo, fueron distintas las fórmulas que se propusieron según el grado de radicalidad:

- Redistribución mediante el crecimiento (ponentes oficiales: BM. OIT)
- Redistribución con crecimiento (H.B.Chenery, R.Jolly)
- Redistribución antes del crecimiento (I.Adelman)

¹⁰ La postura más conocida en favor de un NOEI procede del *Grupo de los 77*, que llevó a la adopción de la *Declaración y el Programa de acción con vistas a un Nuevo Orden Económico Internacional* durante la VI Sesión Extraordinaria de la Asamblea General de las NNUU en 1974, convocada a petición de la Cuarta Reunión de la Cumbre de los Países no Alineados. Ésta no fue la única formulación sobre un NOEI, surgiendo a lo largo de la década otras propuestas que manifestaron la toma de conciencia del subdesarrollo (C.Berzosa, 1996; pp.238-243): 1) Informe RIO [*Reshaping the International Order*; (trad. esp. FCE)], realizado por el Club de Roma bajo la presidencia de J.Tinbergen (1976); 2) *Informe Leontieff* (1977); 3) *Informe Brand* (1980).

En consecuencia, se fue perfilando un abanico de propuestas, desde las centradas exclusivamente en la reforma del orden institucional (NOEI), a las más radicales que postulan además modificaciones en la estructura económica internacional (Nueva división internacional del trabajo).

En resumen, este replanteamiento de la economía del desarrollo sirvió para poner en solfa numerosos aspectos de la disciplina: los objetivos, las vías, la importancia de los actores y los costes del proceso. Es interesante resaltar, que lo que se produce es un cambio en la concepción y dimensión de la economía del desarrollo, así como en la formulación de objetivos e indicadores (P.Bustelo, 1992). "Si se piensa que el desarrollo es un proceso humano (más que técnico o mecánico), enseguida se hace evidente que no se puede hablar de desarrollo sin referirse al empleo y a la distribución de la renta" (H.Singer y J.Ansari, 1982; p.66). La consideración del desarrollo como un proceso más allá de lo económico convierte a la economía del desarrollo en una disciplina interdisciplinaria. La formulación de objetivos sobre el empleo y la distribución señala el cambio desde la preocupación por los medios a los fines (P.Streeten, 1978).

Aportes y límites del enfoque de las necesidades básicas.

Dicho enfoque tuvo su predominio en el decenio de los 70 de la mano de autores como R.Jolly, H.Singer, D.Seers, P.Streeten. Tanto el Banco Mundial como las delegaciones de la ONU (OIT, UNESCO) se convirtieron en los ponentes oficiales.

Hasta los 80 el Banco Mundial (BM) no incorporó parte del enfoque anterior¹¹. Con la presidencia de R.S.McNamara (1968-81), especialmente durante su primer mandato, el BM aplicó el «enfoque de necesidades básicas de los pobres», mediante programas para combatir la pobreza absoluta, fundamentalmente en zonas rurales. El objetivo consistía en intentar satisfacer niveles mínimos de necesidades materiales como el consumo de alimentos, vivienda, ropa, acceso a servicios públicos como el agua potable, higiene, sanidad, enseñanza y transportes públicos. Quedaba, sin embargo, por clarificar una definición más amplia de lo que son necesidades humanas. Por otro lado, sus proyectos seleccionaban a ciertos grupos específicos, pequeños agricultores y pequeños productores urbanos, por lo que las acciones se reducían a intervenciones inconexas del conjunto de la estructura social, de la estructura productiva global y de la estructura económica internacional. No sólo evita las estructuras de poder de las naciones, sino que tampoco relaciona la pobreza del Tercer Mundo con las naciones ricas (I.M.Samater, 1984). Las deficiencias en el planteamiento del BM tienen su razón en el sesgo ideológico con el que entiende el problema de la pobreza (J.M.Tortosa, 1993). La pobreza es contemplada como un estado desvinculado de sus causas (o procesos de empobrecimiento), existe en sí misma

¹¹ Banco Mundial, *The Assault on World Poverty*, The Johns Hopkins University Press for the World Bank, Baltimore, Ma., 1974.

y nunca en contraposición a la riqueza. Además, el BM cae en una visión unidimensional (se es pobre por debajo de cierto umbral de dólares-USA per-cápita) que deviene en el fetichismo de la cifra monetaria¹².

El planteamiento de la OIT es más interesante por su mayor alcance, contemplando la importancia del Estado en la satisfacción de las necesidades básicas mediante la provisión de empleo productivo y de servicios públicos. Como ha señalado Samater, subyacen implícitamente en su estrategia principios de redistribución de la riqueza y los ingresos, reorientación de la producción para la satisfacción de las necesidades colectivas, igualdad de acceso a los servicios públicos y utilización de una «tecnología apropiada».

El análisis de los problemas de desempleo y subempleo, consecuencia en parte de la inadecuación de la tecnología importada, hizo que se prestara mayor atención al tipo de tecnología. En la actualidad constituye éste un punto básico en los planteamientos del ecologismo popular.

Son diversos los criterios que se han utilizado para juzgar la adecuación de las tecnologías. Así, en las décadas 50 y 60, la evaluación de la elección técnica se hacía atendiendo a la maximización de la tasa de crecimiento, en los setenta, a la maximización del empleo, y en los ochenta, de acuerdo al enfoque del crecimiento promovido por las exportaciones, a través de la ventaja comparativa. Sin embargo, la paternidad de la expresión «tecnología apropiada» se debe a economistas que en la década de los 70 trataron de explicar el hecho de por qué el rápido crecimiento de la producción no se traducía en crecimiento del empleo. "El movimiento de Tecnología Apropiada se considera heredero intelectual de Mahatma Gandhi y E.F.Schumacher, y pone énfasis en el desarrollo rural comunitario. La tecnología apropiada terminó por englobar, no sólo un cociente trabajo-capital más alto, sino la autonomía, un rechazo de los valores técnico-económicos de las naciones industrializadas, el uso de recursos disponibles localmente, en especial energía solar. La tecnología apropiada tenía que ser desarrollada por y para la gente que vive de ella" (A.H.Amsden, 1987; p 527).

La consideración de que el aumento de los niveles de empleo dependía de quienes fueran los destinatarios de la producción, llevó a la diferenciación entre industrias de bienes de consumo. La utilización de técnicas intensivas de capital tendía a producir bienes

¹² En 1990 el BM dedicó el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* a la pobreza. En él incorpora la idea del *Desarrollo humano* elaborada por el PNUD. Sin embargo, al igual que ocurrió con el informe del 92 que introdujo el concepto de *Desarrollo sostenible*, estos aportes son añadidos *ad hoc* que no conllevan un replanteamiento epistemológico, por lo que el BM no ha llegado a superar su economicismo reduccionista.

caros dirigidos a las clases locales potentadas y a la exportación. Se supuso que la cesta de consumo de los pobres estaba formada por bienes cuyo proceso de producción era más intenso en trabajo que la de los ricos. De esta forma, la elección de productos adecuados (bienes de consumo popular), con la consiguiente redistribución de renta de los ricos a los pobres, y los incentivos a la industria de pequeña escala de ámbito local, incrementaría el empleo y, a la vez, sería una solución al problema de la satisfacción de las necesidades. Esta aproximación al sector del consumo no entra necesariamente en contradicción con el desarrollo de industrias de bienes de capital, con un menor valor trabajo/capital.

La reestructuración productiva de acuerdo a tecnologías apropiadas y a pequeña escala, como la puesta en marcha de un enfoque de las necesidades de largo alcance, implicará, además, cambios en el sistema de propiedad, en las relaciones de poder y en la estructura de la demanda que acompaña. Se trataría de remover los obstáculos que impiden cambios en la demanda y oportunidades de inversión de acuerdo a las nuevas tecnologías. El fracaso de muchas de las propuestas del movimiento de Tecnología Apropiada no se han debido sólo a la infravaloración de las dificultades para el diseño de nuevas técnicas y el desarrollo de capacidades locales, sino también a la incapacidad de recabar el apoyo popular. En un sentido más amplio, el enfoque de las necesidades, en cuanto estrategia de desarrollo, muestra su limitación más sustancial cuando no es concebido como proceso político, con identificación de las fuerzas políticas capaces de llevarlo a cabo (I.M.Samater, 1984; C.Furtado, 1994).

En resumen, las limitaciones del enfoque de las necesidades básicas en sus formulaciones más restringidas (BM) están relacionadas con: (1) La visión reduccionista de las necesidades humanas; (2) el sesgo ideológico en la contemplación de la pobreza; (3) la selectividad social, que lo imposibilita como estrategia de desarrollo; (4) la no consideración de las estructuras de poder de las naciones ni de la estructura económica internacional. En las formulaciones de mayor alcance, los límites se manifiestan en: (1) la ausencia de análisis de la naturaleza del Estado; (2) la contemplación de los destinatarios como sujetos-objeto en vez de como sujetos-agentes; (3) el carácter del planteamiento socialdemócrata que, obviando las relaciones económicas de apropiación del excedente y las relaciones políticas de dominación, sustituye la imagen de una sociedad marcada por la polaridad social por la de una tarta que crece eternamente y en beneficio de todos mediante políticas económicas de crecimiento y redistribución. En cuanto a las aportaciones, resaltamos: (1) cambio en la orientación y en la dimensión de la economía del desarrollo convencional, (2) el debate sobre las tecnologías adecuadas para la maximización del empleo, (3) la centralidad que otorga a la estructura de las necesidades en el debate sobre el

desarrollo y en las relaciones desarrollo-medioambiente.

La influencia del enfoque es perceptible en muchas de las propuestas de «desarrollo a escala humana»¹³, en el «Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo» (PNUD)¹⁴, y es perceptible, también, en el informe *Nuestro futuro común* de la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo. La propia definición del «desarrollo sostenible» es presentada por el Informe Brundtland en términos de satisfacción de necesidades¹⁵. A su vez, las ideas vertidas por el PNUD tienen que ver con la característica común esbozada en estos enfoques "de ver el desarrollo en términos de qué ocurre a las personas más que a entes abstractos como las naciones" (B.Sutcliffe, 1995; p.33) y de expandir el diálogo sobre el desarrollo de una cuestión centrada en los medios a un debate sobre los fines últimos que incluya la realización de las personas (PNUD, 1992). Esta perspectiva se ha enriquecido considerablemente, sobre todo con las aportaciones de Amartya Sen, de suerte que el desarrollo deja de quedar reducido a simples términos económicos para entenderse mejor como un aumento de las opciones que la gente tiene a su disposición. El aumento de las capacidades de las personas para funcionar en los sentidos más elementales de la vida es precisamente lo que se encuentra en el núcleo de la definición del desarrollo humano.

4. NECESIDADES SOCIALES.

La noción de necesidades sociales con la que vamos a trabajar incluye en su significado tanto las necesidades que son reductibles a impulsos como las que se conceptualizan como objetivos universales debido a que, por una u otra razón, se supone que todas las personas tratan o deberían tratar de alcanzar. De esta forma el término necesidad presenta una vertiente de negativa, la existencia de carencias, y otra positiva, las aspiraciones (L.Ballester, 1999). Incluye, además, los deseos individuales y las aspiraciones colectivas de carácter histórico y contingente en la medida en que son

¹³ Los «alternativos» destacan la importancia de una estrategia de satisfacción de las necesidades humanas de acuerdo a las pautas culturales propias de cada sociedad. El «ecodesarrollo» destaca, además de la defensa del desarrollo endógeno y criterios de eficiencia social y ecológica, la satisfacción de las necesidades básicas a partir del aprovechamiento de los recursos específicos en cada ecorregión.

¹⁴ El PNUD trata de sustraer el debate sobre el desarrollo de la mera discusión sobre los medios, independientemente de los fines últimos. Desde 1990 establece un indicador del desarrollo humano (IDH) que supera las limitaciones de aquellos que giran en torno al crecimiento económico.

¹⁵ Sin embargo, la vaguedad de la formulación ha suscitado un debate de interpretación. Véase:
- J.Martínez Alier, «Pobreza y medio ambiente: una crítica del informe Brundtland» en *De la economía ecológica al ecologismo popular*, Icaria, Barcelona, 1992.
- J.Riechman, «Desarrollo Sostenible: la lucha por la interpretación», en *De la economía a la ecología*, Trotta, Madrid, 1995.
- J.M.Naredo, *Sobre el origen, el uso y el contenido del término "sostenible"*, (Mimeo), 1995.

percibidos por los miembros de una comunidad específica como condición indispensable para su existencia en esa sociedad. La distinción entre estos componentes será oportuna cuando se trate de resaltar de entre el conjunto aquel núcleo irreductible que es denominado como el de las necesidades humanas o básicas.

La necesidad como impulso hace referencia a aquella fuerza motivacional que se asienta en un desequilibrio o perturbación consecuencia de una carencia específica. Son aquellas ligadas directamente a la conformación fisiológica, psicológica y emocional de las personas, así como aquellas que resultan directa o indirectamente de los procesos de socialización y que dan lugar a comportamientos compulsivos. A su vez, la afirmación de otras necesidades como objetivos y estrategias pretende evitar cualquier tipo de determinismo biológico que se derivara de la sola comprensión de las necesidades como impulsos.

Los deseos y aspiraciones se describen también como objetivos pero sin atribución de universalidad, teniendo un carácter particular al variar según el medio cultural y de individuo a individuo en cada medio¹⁶. Pero, ¿en qué basamos la distinción entre objetivos universales y otros que no lo son? Doyal y Gough argumentan que la distinción de uso común entre aspiraciones universales y otras que no lo son tiene sus raíces "en la convicción de que hay algunos objetivos instrumental y universalmente vinculados a la prevención de daños graves, mientras que otros no lo están" (1992; p.71). La coherencia de la distinción -y la convicción de que tal distinción puede hacerse de alguna manera objetiva- se basa en algún tipo de *acuerdo* sobre lo que se consideran daños graves. Ahora bien, para que exista este acuerdo -para que seamos capaces de reconocer el daño- ha de existir asimismo una idea compartida sobre "la forma de la condición humana en un estado normal, próspero y libre de daños" (p.71). Pero, ¿qué ocurre si no existe esa idea compartida? Esta pregunta nos lleva de nuevo al debate sobre la posibilidad o imposibilidad de definición de la naturaleza humana, debate que no es otro, en última instancia, que el planteado sobre las concepciones de racionalidad que pretenden ser objetivas y universales.

¹⁶ Se orilla así la tradicional distinción entre necesidades y deseos que atribuye a los últimos la naturaleza de estados mentales que se manifiestan sobre la base de la declaración de una persona y su comportamiento, a diferencia de las necesidades que son contempladas como carencias objetivamente adscritas a un sujeto. Al definir las necesidades también como estrategias y objetivos salvamos esta separación. Además aquella distinción es en exceso problemática (G.Rodríguez Cabrero, 1986), ya que la referencia de los deseos a la esfera íntima, en contraposición con la adscripción externa al individuo de la necesidad, puede dar pie a no reconocer su origen en muchos casos heterónimo o a ignorar que en otros casos las necesidades no son independientes de los deseos manifiestos de las personas.

La presente investigación sobre las necesidades pretende iluminar con algo de objetividad el campo de la motivación humana, tan fuertemente impregnada de sentimientos subjetivos. Abordando las necesidades sociales la objetividad se pretenderá respecto de la comprensión de la génesis y desarrollo de las mismas. Centrándose exclusivamente en aquellas que consideramos *básicas* para la existencia humana la pretensión alcanza hasta el núcleo de su definición, contraponiéndolas a los deseos o preferencias subjetivas, dado el hecho de que podemos sentir un deseo muy vivo de cosas que en absoluto necesitamos o sean en extremo perjudiciales y, por el contrario, necesitemos cosas que no deseemos y de las que ni siquiera sepamos de su existencia, pero que son imprescindibles para evitar un perjuicio grave en cualquier persona (y que es lo que le otorga una especificidad teórica y empírica independiente de las preferencias individuales, al tiempo que atribuye un carácter de universalidad -al constituirse el perjuicio grave como el mismo para todos- que evite recalar en un subjetivismo de orden colectivo¹⁷) (Doyal y Gough, 1992).

El conjunto de la estructura de las necesidades sociales constituye un complejo entramado de carencias y deseos con muchos componentes culturales. La forma y el grado de satisfacerlas, a su vez, vienen determinados por el desarrollo histórico de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones de producción. Hay, pues, un alto grado de correspondencia entre "conjunto de necesidades" y "sistema socio-económico". Por ello el análisis de la estructura de necesidades remite al modo capitalista de producir y al sistema de valores culturales y símbolos a él asociados, aspecto que desarrollaremos en el siguiente apartado: «La génesis de la estructura de necesidades». En el marco de una sociedad clasista se producirá una jerarquización y diferenciación de las necesidades y de las pautas de consumo en función de la posición socio-económica de los distintos grupos sociales, por lo que es posible distinguir la funcionalidad de las mismas, esto es, unas responden a la reproducción de la vida de los individuos (agua, comida, descanso, cobijo, etc.), otras responden a la reproducción de la sociedad en su conjunto, siendo estas últimas establecidas por la evolución económica, cultural y por el conflicto político (E.García, 1993).

La existencia de necesidades meramente culturales plantea la cuestión de si su universalización, en los tiempos de la aldea global, no sólo es deseable, sino también posible, atendiendo a los límites ecológicos. En un mundo desigual, con grandes opulencias y profundas carencias, la estructura de necesidades en su conjunto está sometida a una

¹⁷ El esquema en el que encuadramos la necesidad así definida sería el siguiente: A necesita X para lograr Y (prevención de un perjuicio grave).

doble restricción: la ecológica y la moral. La introducción de juicios morales sobre la necesidad o superfluidad de los bienes, se convierte en una exigencia básica en cuanto garantía para la supervivencia de la especie humana¹⁸.

a. La génesis de la estructura de necesidades

Se ha dejado traslucir que una estructura universal de las necesidades humanas sólo era posible si estaba referida a las adjetivadas de básicas. Un proyecto de necesidades humanas -como los propuestos por Nussbaum, Max-Neff o Doyal y Gough- puede sostenerse en la medida que se ha ido generando un consenso moral sobre la base racional de cuáles son las condiciones básicas para el desarrollo digno de la vida humana. Al margen de las necesidades básicas, las demás necesidades son invenciones culturales cuya génesis requiere ser explicada antes de tomarlas como referencia para un plan de intervenciones públicas.

El proceso de génesis y desarrollo de las necesidades sociales remite a un doble marco de determinación, a saber:

1. el modo de producción capitalista, y
2. el sistema de valores culturales y símbolos a él asociados.

El modo de producción capitalista

El capitalismo, o modo de producción de mercancías por medio de mercancías, muestra su naturaleza en el despliegue en el tiempo del esquema D-M-D', la dinámica de la acumulación del capital, sobre las bases de unas relaciones de mercado y de propiedad privada. La lógica, en consecuencia con la naturaleza del sistema, expresa los imperativos de la acumulación. Así, las fuerzas del movimiento del capitalismo en el tiempo se sintetizan en la búsqueda de ganancias que den continuidad al proceso de acumulación (R.Heilbroner, 1985).

"El consumo actual podría verse como un desarrollo de lo que Marx denominó «producción de mercancías»" (R.Bocock, 1993; p.56). La producción de mercancías es una característica distintiva del capitalismo, que como sistema económico no pretende *directamente* la satisfacción de las necesidades humanas mediante la producción de bienes y servicios, sino la obtención de un beneficio. La mercancía quedaría así definida como un producto que no se ha fabricado para el uso y el consumo directos, sino para su venta en el

¹⁸ Aspectos que serán tratados en el apartado sobre la ética global.

mercado. En consecuencia, en la sociabilidad productora de mercancías el propósito básico es la creación de valores de cambio, quedando el valor de uso de las cosas reducido y sometido a su valor de cambio. Hay que remarcar, no obstante, que "el capital no trata *valor-de-uso* (que corresponde directamente a la necesidad) y *valor-de-cambio* simplemente como dimensiones separadas, sino de una manera que subordina radicalmente el primero al último"¹⁹. El valor de uso se mantiene solamente en tanto condición necesaria para la culminación del proceso de valorización del capital. El consumo, junto con la inversión, es un método de absorción del excedente y requisito previo para poder realizar el plusvalor a través de una demanda solvente.

La extensión e intensificación de las relaciones mercantiles está dada directamente en la idea misma del capital (Marx, *Grundrisse*, 1857-1858). Someterá todo momento de la producción misma al intercambio, aboliendo la producción de valores de uso directos por no entrar en el intercambio. Y como ha señalado M.Sacristán:

En los Grundrisse se dice que lo esencial de la nueva sociedad es que ha transformado materialmente a su poseedor en otro sujeto y la base de esa transformación, ya más analíticamente, más científicamente, es la idea de que una sociedad en la que lo que predomine no sea el valor de cambio sino el valor de uso, las necesidades no pueden expandirse indefinidamente. Que uno puede tener indefinida necesidad de dinero, por ejemplo, o en general de valores de cambio, de ser rico, de poder más, pero no puede tener indefinidamente necesidad de objetos de uso, de valores de uso²⁰.

Como la producción de plusvalor relativo -esto es, la producción de plusvalor fundada en el incremento y desarrollo de las fuerzas productivas en aquellos sectores que producen mercancías necesarias para la reproducción social de los trabajadores- requiere la producción de nuevo consumo, el círculo del consumidor se debe ampliar como antes se amplió el círculo productivo. Y ello de tres formas: en primer lugar, mediante la ampliación cuantitativa del consumo existente; en segundo lugar, extendiendo geográfica y socialmente el círculo de los consumidores; por último, mediante la producción social de nuevas necesidades, que como hemos visto se presenta como ilimitada en la sociedad productora de mercancías.

¹⁹ Istvan Mészáros, *Producao Destrutiva e Estado Capitalista*, Ensaio, San Paulo, 1985. Citado por R.Antunes en: «¿Cuál crisis de la sociedad del trabajo?», *Utopías/Nuestra Bandera*, N°176/177, Vol.2, 1998, p.40.

²⁰ Conferencia «Tradición marxista y nuevos problemas», Sabadell, 3 de noviembre de 1983. Transcripción de Salvador López Arnal.

La tendencia a crear el mercado mundial responde de esta forma a la exigencia de ampliar el círculo consumidor. El propio Marx caracteriza así sustantivamente el proceso de mundialización, no olvidando su relevancia en la génesis de las necesidades:

La necesidad de colocar sus productos en mercados cada vez más amplios empuja a la burguesía a los más apartados rincones del planeta. En todas partes tiene que afincarse, echar raíces y establecer relaciones.

Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha imprimido un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países (...) En lugar de las viejas necesidades para cuya satisfacción bastaban los productos del país, surgen otras nuevas que exigen para su satisfacción los productos de los países y climas más exóticos. La vieja autarquía local y nacional y el aislamiento económico dejan paso a un comercio universal y a una universal interdependencia de las naciones. Y cuanto acontece en el plano de la producción material, resulta también aplicable a la cultural (1848, pp.55-56)

En el trabajo y en la naturaleza se reconocen las fuentes de toda riqueza. Esta, en su forma natural-cosificada, es un conjunto de valores de uso que los hombres y mujeres utilizan para satisfacer sus necesidades. Sin embargo, en el proceso histórico del capitalismo se percibe una minimización de la relación entre producción y uso. No sólo se producen mercancías cuyo período de tiempo de utilización disminuye (obsolescencia acelerada), sino que también se producen innumerables objetos cuya utilidad está puesta en entredicho, aún cuando satisfagan una necesidad creada como precondition para su consumo. El carácter simbólico que adquieren las mercancías hace posible, independiente de las habilidades consumidoras de los individuos y de los atributos del producto, que su venta esté asegurada. Esto es perfectamente comprensible si atendemos a los contenidos y formas de la publicidad: raramente informa sobre el producto que se ofrece, siendo su función primordial compensar frustraciones y alimentar fantasías. Por estas consideraciones podemos abrazar la tesis de Istvan Mészáros acerca de la *tasa de uso decreciente* en el capitalismo²¹. Crecimiento incesante de necesidades y tasa de uso decreciente permite que nos planteemos la cuestión de si verdaderamente en occidente se vive en sociedades de la abundancia, como comúnmente se cree por sólo atender a la opulencia de medios que allí se ofrecen. Recuerda José Manuel Naredo (1987 y 1998c) que la abundancia (o escasez) no es una propiedad intrínseca de los medios técnicos (ni monetarios), sino el fruto de la relación entre medios y fines, por lo que una sociedad de la abundancia sólo es aquella "en la que las necesidades sentidas por la gente se satisfacen con holgura" (1987; p.45).

²¹ I.Mészáros, op.cit.

El carácter simbólico de ciertas mercancías y la noción de riqueza material bajo el capitalismo hace necesario considerar como segundo marco teórico el de los valores culturales.

Los valores culturales

Una mirada sobre la evolución de las ideas económicas lleva también a identificar en el mismo proceso la expansión ilimitada de las necesidades con el afán acumulativo incesante del sistema económico capitalista (J.M.Naredo, 1987).

Entre los factores que indujeron a esta expansión sobresalen el ascenso de la burguesía, con la consiguiente extensión de la empresa capitalista y el régimen de propiedad burgués, y la emergencia del Estado moderno, aportando ambos las bases sociales e institucionales del proceso. Pero lo anterior no hubiera podido concebirse sin un cambio asociado en las ideas, creencias e instituciones mucho más amplio que, al valorarse socialmente como positivo y válido, permitiera el florecimiento de los deseos de acumulación sin límites.

"El desplazamiento de la noción y valoración de las riquezas en favor de lo mobiliario en general y de lo monetario en particular" (J.M.Naredo, 1987; pp. 46-47), lo que habituó a pensar en términos de una tasa de interés compuesto, así como cambios ideológicos profundos vinculados a las invenciones y los descubrimientos geográficos, ayudaron a cimentar la creencia de que la humanidad avanzaría ilimitadamente por la senda de la razón, esto es, ayudaron a la construcción social de la idea de progreso indefinido. El utilitarismo económico, por su parte, al dar por válida la hipótesis restrictiva de que sólo las mercancías consumidas por un individuo influyen en su satisfacción, llevó a la identificación entre felicidad y producción ampliada.

A fin de cuentas, la implantación del mercado como eje central de la organización social se acompasó de normas de jerarquía y valores funcionales a la naturaleza de su protagonismo, configurando marcos culturales de referencia y la propia ideología del consumo. Varios han sido los autores que han contemplado en sus estudios los comportamientos de hombres y mujeres que han sido motivados por aquellos.

Thorstein Veblen en la *Teoría de la clase ociosa* (1899) centró su análisis en la conducta de quienes poseen riqueza y tratan de adquirir con ella una eminencia social.

Como ha señalado Galbraith la obra de Veblen es un tratado, el más comprensivo jamás escrito, sobre el esnobismo y la presunción social. Aún tratándose de una investigación sobre el comportamiento de los ricos en la sociedad norteamericana de fines del siglo pasado, muchas de sus observaciones presentan una pertinente actualidad para el estudio del consumo en las sociedades actuales. La publicación de las posesiones y los consumos, la emulación comparativa, adquieren carta de naturaleza en la sociedad de consumo de masas. Más allá de la linde de los ricos, el consumo conspicuo -aún manteniéndose importantes diferencias y jerarquías- se generaliza y masifica (M.Martínez, 1985). Dos aspectos de la obra merecen la pena ser resaltados. En primer lugar, la distinción del individuo, la diferenciación social de la clase a la que pertenece, se logra mediante el consumo de cosas superfluas, descartándose por baratos los objetos útiles que sugieren necesidades claramente identificables. No obstante, la influencia social de la clase ociosa contribuirá a la postre a su definición social como deseables e, incluso, imprescindibles. En segundo lugar, la constatación de la existencia de un proceso de emulación apunta contra la línea de flotación del supuesto de que los gustos de los individuos vienen dados. Al contrario, las necesidades y los gustos de los individuos no pueden ser considerados como una variable exógena en el estudio del consumo, pues se ven alterados e incentivados por el propio sistema económico.

La extensa obra de Antonio Gramsci, a su vez, ha enriquecido las ciencias sociales mediante la incorporación en las distintas disciplinas de categorías presentes en su proyecto político e intelectual. Ahora bien, la utilización de estas categorías en la presente investigación requiere de un diálogo crítico con su obra que no olvide el contexto y la finalidad - muy otras- con que fueron elaboradas. Se trata, en suma, de profundizar nuestro análisis con la ayuda del clásico, no de forzarle a decir cosas que nunca dijo.

Gramsci elaboró su concepción de la hegemonía como contrapunto al economicismo imperante en el marxismo, reivindicando lo necesario de un frente cultural junto a aquellos otros meramente económicos y políticos. Respecto al objeto de nuestro interés, incluyó en su análisis el estudio de la hegemonía de la burguesía como paradigma de la supremacía de un grupo social. La burguesía se mantiene en el poder no sólo por su dominio de clase o ejercicio de la fuerza, patente en el control de los resortes del Estado y del proceso económico, también por su *dirección intelectual y moral* sobre el resto de la sociedad:

La clase burguesa se pone a sí misma como organismo en movimiento continuo, capaz de absorber toda la sociedad, asimilándola a su nivel cultural y económico

(1970; p.316).

El alargamiento de la influencia de la burguesía le permite diseñar, imponer y reproducir unas reglas de juego y un universo de valores y necesidades que, siendo funcionales para sus intereses, son aceptadas por otros grupos y clases de la sociedad, haciendo viable el funcionamiento económico del conjunto. La dirección hegemónica implica así saber articular intereses y perspectivas en torno a un fin declarado como común. Esta subordinación ideológica, moral y cultural de las clases subalternas, conseguida por la burguesía por medio de mecanismos de obtención del consenso, ha dado lugar a la aceptación generalizada de la antropología del individualismo posesivo.

Por otra parte, el *americanismo* como principio de organización socio-industrial y base de la producción cultural contemporánea ha acabado por convertirse en el internacionalismo del capitalismo, en la más importante expresión del imperialismo cultural y económico. "Como ya afirmaba Gramsci, el *americanismo* (el modelo estandarizado de vida propio de los Estados Unidos) es la fase superior y más refinada del capitalismo, en la medida en que este sistema no sólo penetra e invade el mundo de la economía, sino también el de la antropología colectiva, configurando necesidades y demandas centradas en el consumo de bienes prototípicos de la pequeña burguesía" (R.Díaz-Salazar, 1994; p.9). Finalmente ha operado como una auténtica *revolución pasiva* (contrarrevolución social innovadora) que ha asfixiado el triunfo de determinadas alternativas, aspecto que ya contempló en su día el propio Gramsci como una posibilidad (J.R.Capella, 1992).

El consumismo como ideología de masas

El hecho de que el proceso de satisfacción de las necesidades en unos -consumo de un grupo de estatus (Weber) o el consumo ostensible (Veblen)- influya en la conformación de las aspiraciones de otros, revela lo intrincado de la relación necesidades/satisfactores y su vinculación bidireccional. Es decir, el propio proceso de satisfacción de las necesidades se inmiscuye en el de la creación, la relación entre fines y medios pierde simplicidad al alentarse nuevos fines a partir de los medios.

El consumo vive del estímulo a la posesión y al tener, representando el éxito en la sociedad actual. El consumismo sostiene un modelo de vida y de persona sobre la triada dinero-poder-prestigio. Lo anterior no supone asumir que la naturaleza humana es la que postula la teoría del individualismo posesivo o que el ser humano es esencialmente

propietario, como opina P.Berger. Más bien al contrario, se trata de "desmentir la naturalidad del homo economicus como sujeto de la historia y a presentar a ese individuo social moderno en tanto que producto de sus relaciones mercantil-capitalistas; y, después, a explicar su sed de enriquecimiento como resultado muy objetivo de los mecanismos propios de la lógica del valor"²².

Los estímulos del consumo se ven amparados por este sistema de valores. Reducidos algunos bienes al papel de símbolos de poder o de prestigio²³, se produce una dinámica consumista como consecuencia de la incesante lucha por lo distintivo. Las clases sociales más altas cambian continuamente sus propios patrones de consumo a medida que la clase media copia sus hábitos. De esta manera se "configura una espiral sin fin, por la que los de abajo aspiran a alcanzar el consumo de unos bienes posicionales que pierden toda su aura de status, o mucha de su misma utilidad práctica, o su goce verificable, justo cuando pasan a ser accesibles para la mayoría de consumidores y son sustituidos por otros en los peldaños más altos de la jerarquía de ingresos. Los más pobres son los más perjudicados por la espiral, no sólo porque el turno les llega siempre tarde, y siempre a los bienes más degradados y obsoletos producidos en masa, sino también porque en el interin la satisfacción de muchas de sus necesidades ni siquiera encuentra en el mercado una oferta sustitutiva adecuada a su magro ingreso. Los bajos ingresos no constituyen un buen mercado frente a la rentabilidad alternativa de ofrecer aquellos artículos que serán adquiridos por los niveles medios y altos de la jerarquía" (E.Tello, 1989; p.44).

En consecuencia, el "efecto demostración/imitación" actúa como catalizador de un consumo con amplios componentes culturales, al tiempo que desincentiva la provisión de satisfactores para las necesidades de los más pobres.

Utilizando categorías gramscianas podemos afirmar que mediante la construcción social de las necesidades la burguesía alarga su esfera de influencia a toda la sociedad, actuando sobre las aspiraciones y necesidades de las clases subalternas, constituyendo una verdadera hegemonía política-ideológica²⁴ sobre las formaciones sociales y la vida cotidiana de las personas.

También operan autoengaños derivados de la ideología del consumismo, como el que tiende a equiparar niveles de consumo de mercancías crecientes con un mayor

²² A.Arteta, «Libertad para el cinismo», *El País*, 2 de septiembre de 1991.

²³ Se trata de los bienes posicionales de F.Hirsch, *Los límites sociales al crecimiento*, México, FCE, 1984.

²⁴ Como advierte R.Bocock, hegemónico no en la intencionalidad política gramsciana, ya que no constituye un sistema viable desde el punto de vista moral y filosófico para los habitantes del planeta.

bienestar. Según señala Galbraith, a medida que una sociedad se va volviendo más opulenta, las necesidades van siendo creadas cada vez más por el proceso de producción que las satisface. Si las necesidades son en sí mismas, tanto pasiva (mediante procesos psico-sociales como el "efecto imitación") como deliberadamente (mediante la publicidad y las técnicas de ventas), el fruto del proceso mediante el cual se satisfacen, "en términos técnicos, no se puede ya suponer que el bienestar sea mayor a un nivel superior de producción que a un nivel inferior. Puede ser el mismo. El nivel superior de producción posee, simplemente, un mayor nivel de creación de necesidades que requiere un nivel superior de satisfacción de las mismas" (J.K.Galbraith, 1958; p.205).

Autoengaño que no hace sino pronunciar la sensación de carencia para los grupos sociales más desfavorecidos, ya que "una vez que el individuo ha sufrido la influencia de lo que podríamos llamar prácticas sociales y culturales asociadas a la ideología del consumismo moderno, aunque no pueda permitirse adquirir los productos presentados por el cine, la prensa y la televisión, puede desearlos y, de hecho, los desea" (R.Bocock, 1993; p.14).

Además, la identificación de altos niveles de consumo con cotas de bienestar mayor no suele tener en cuenta los costes sociales, ecológicos y personales que los procesos de producción y consumo conllevan. Psicopatologías, angustias existenciales, compulsión y estrés, miseria psíquica, soledad, adicciones y dependencias, agua y aire contaminados, alimentos de baja calidad, etc., es el precio del "disfrute" de la sociedad de consumo de masas (M.Mies, 1988; I.Ellacuría, 1990; M.Lacroix, 1994).

b. Una aproximación histórica al tema de las necesidades sociales

Una amplia mirada histórica revela cómo la génesis continua de necesidades humanas ha tenido una causa importante en el «impulso de refinamiento» presente en el proceso de hominización desde sus orígenes. La evolución histórica del ser humano le hace pródigo en necesidades a medida que la humanidad se complejiza (J.Sempere, 1997).

Cualquier individuo encuentra al nacer que sus necesidades vienen definidas socialmente, así como los satisfactores de las mismas y el modo de usarlos. En un sentido amplio las necesidades humanas no son fijas, como las de los animales, sino histórico-sociales, esto es, varían de una sociedad a otra y a lo largo del tiempo. De tal suerte el

conjunto de la estructura de las necesidades constituye un complejo combinado de carencias y deseos de carácter polisémico, esto es, con múltiples significaciones culturales. Según ya dijimos, la forma y el grado de satisfacerlas vienen determinados, a su vez, por el desarrollo histórico de las fuerzas productivas y el carácter de las relaciones de producción, habiendo un alto grado de correspondencia entre el conjunto de necesidades y el sistema socio-económico.

El sistema capitalista heredó la estructura de necesidades de las sociedades anteriores, al tiempo que la implantación de unas nuevas relaciones de producción suplantó las antiguas formas de satisfacción e hizo surgir necesidades nuevas (J.Sempere, 1988). Las nuevas necesidades creadas por el capitalismo tienen varios orígenes:

a) El importante desarrollo de las fuerzas productivas, especialmente la innovación técnica, acrecentó la capacidad productiva de las sociedades. Puesto que el crecimiento permanente no se puede asegurar por medio de la simple satisfacción de las necesidades básicas, pues en la naturaleza de la necesidad está presente un punto de saturación, es preciso, para la continuación del proceso de acumulación, la creación de una panoplia de nuevas necesidades, así como la conversión de las básicas en adicción²⁵.

No debemos contemplar las tecnologías como meros instrumentos para la satisfacción de las necesidades. El papel de la técnica es también básico en el proceso de creación y modelación de las mismas. "La presión capitalista para ensanchar constantemente los mercados empuja a que toda innovación se aplique a la industria con fines comerciales. Tiene así lugar un proceso automático e ingobernable de inundación permanente de los mercados por nuevas mercancías" (J.Sempere, 1996; p.17). Estas novedades se incorporan a la vida cotidiana y acaban integradas en la estructura de necesidades de una sociedad. De esta forma la técnica genera constantemente necesidades nuevas, funcionales al sistema capitalista en cuanto que constituyen ampliaciones incesantes del mercado.

Además, "entre individuo humano y naturaleza se interpone un inmenso y complejo aparato social y técnico, mediación ineludible para la reproducción de la vida y de la sociedad. (...) este aparato tiene sus propias necesidades, lo que podemos denominar necesidades de «segundo orden», que se añaden a las de los individuos" (J.Sempere, 1988;

²⁵ De esta manera harto expresiva alude María Mies a algunas de las paradojas de la civilización industrial: "La necesidad de alimento se convierte en bulimia, la necesidad de bebida en alcoholismo, la necesidad de descanso en adicción a los tranquilizantes, la necesidad de felicidad en drogodependencia, etc." (M.Mies, 1992; p.75)

p.45). En las modernas sociedades industriales las necesidades «instrumentales» se derivan de uno de sus rasgos más característicos: el industrialismo. Las necesidades finales, a su vez, y como veremos más adelante, surgen vinculadas al otro componente definidor de las modernas sociedades: el consumismo. El industrialismo implica la búsqueda de incrementos en la productividad del trabajo mediante la aplicación a la industria de innovaciones tecnológicas y la adopción y perfeccionamiento de distintas modalidades de organización racional de la mano de obra (E.Kostka y J.G.Brito 1997). En la consideración de las necesidades finales no hay que olvidar estos requerimientos técnico-productivos que hemos denominado necesidades instrumentales y que van asociadas al complejo tecnointustrial.

Este proceso de creación incesante de necesidades instrumentales es muy importante si se tiene en cuenta que lo que distingue al capitalismo histórico de otros sistemas sociales es que "el capital pasó a ser usado (invertido) de una forma muy especial. Pasó a ser usado con el objetivo o intento primordial de su autoexpansión" (I.Wallerstein, 1983; p.2). La acumulación de capital supone, por tanto, la aplicación de gran cantidad de esfuerzo para la producción de mercancías que no sólo se destinan al consumo improductivo (consumo de bienes finales) sino también sirven como medios para la producción de nuevas mercancías.

b) La compleja división del trabajo reduce la participación directa de los individuos en la satisfacción de un amplio número de necesidades, haciéndoles más dependientes del mercado como provisor de medios de vida. La división de trabajo genera un alto grado de especialización de tal forma que ningún hombre ni ninguna mujer puedan subsistir por sí mismos. "El trabajador pasa a ser sólo una parte del proceso de producción y, por tanto, depende de otros trabajadores para satisfacer sus necesidades" (E.Kostka y J.G.Brito, 1997; p.89).

Además, esto marca de forma sustancial el proceso de satisfacción de ese estado de necesidad incrementado. En las sociedades precapitalistas el productor intervenía directamente en la venta de sus mercancías y consumía buena parte de su producción. En el capitalismo, por el contrario, la separación entre el proceso de producción e intercambio, y el desdoblamiento diferenciado en la persona entre su papel de productor y el de consumidor, hace que el destino de las mercancías producidas sea totalmente desconocido para el productor quien, en el caso de que desee consumirlas, deberá salir de su centro de trabajo para dar un rodeo y adquirirlas en el mercado. Fue desde entonces, conforme el

capitalismo se iba desarrollando, que el vínculo entre el proceso de producción y las necesidades de los individuos se hizo más lábil.

c) Las relaciones sociales capitalistas.

La modernidad proclamó el principio de igualdad y disolvió la rígida sociedad estamental. Sin embargo, las diferencias sociales siguieron existiendo de hecho. La modernidad capitalista configura un orden dividido en clases que surgen de la base material de la sociedad. Esta dialéctica de la modernidad entre igualdad formal y desigualdad material desata una dinámica peculiar respecto a las necesidades. Por un lado, se acrecientan las expectativas de todos sobre cualquier valor social. Por otro lado, una élite no cesa de diferenciar sus status y se convierte en grupo de referencia del resto, protagonista de todas las excelencias y de la buena vida, y suscitadora de conductas miméticas. "La modernidad ha debilitado la frontera que separa las costumbres populares de las burguesas y aristocráticas y ha convertido la competencia por signos externos de status en una aspiración generalizada, sin borrar las diferencias (...) En cuanto las clases populares logran superar el nivel de mera subsistencia, entran en una carrera competitiva por signos de status, empujados por una economía expansiva que lanza al mercado más y más productos, por un poder adquisitivo creciente y por una publicidad agresiva" (J.Sempere, 1997; mimeo p.7).

El capitalismo es un sistema en el que el objeto principal es la producción para obtener excedentes por vía del intercambio. Sin embargo, "lo opuesto no es necesariamente cierto: la existencia de producción para obtener utilidades no es «condición suficiente» de producción capitalista" (G.Palma, 1981; p.52). Lo que sí que es un rasgo específico del capitalismo es el surgimiento de un mercado libre de trabajo. El capitalismo histórico implicó, pues, una mercantilización generalizada no sólo de los procesos de intercambio. También los procesos de producción, distribución y los de inversión, que anteriormente habían sido organizados y realizados a través de medios distintos al mercado, entran en la esfera de las relaciones mercantiles. Pero, "para que el ser humano pueda y deba convertir su fuerza de trabajo en mercancías antes debe haber sido arrancado o separado del derecho de acceso a los recursos naturales: debe ser desposeído de la tierra y de sus medios de trabajo (...) y acuciado por sus necesidades, que sólo puede satisfacer en el «gran mercado único» entrará obligatoriamente -sin requerir otra coacción, de tipo jurídico, político, consuetudinario o militar- en el ciclo de los intercambios comerciales como una pieza más" (J.Sempere, 1994; p.26). Este proceso es el que recrea continuamente las condiciones sociales del desarrollo del capitalismo, estando además en el origen de su aparición tal y

como señaló Marx:

En la historia de la acumulación originaria hacen época todas las transformaciones que sirven de punto de apoyo a la naciente clase capitalista, y sobre todo los momentos en que grandes masas de hombres se ven despojadas repentina y violentamente de sus medios de producción para ser lanzadas al mercado de trabajo como proletarios libres, y privados de todo medio de vida. Sirve de base a todo este proceso la expropiación que priva de su tierra al productor rural, al campesino (K.Marx, 1867; p.609)

La recreación constante de necesidades desde la esfera económica incide, y en la medida de la desposesión de los objetos y medios de trabajo (medios de producción) y de la ausencia de ingresos independientes a su trabajo, en una mayor implicación de los trabajadores en los circuitos comerciales donde se realiza el excedente económico necesario para proseguir con el proceso de acumulación.

El régimen de propiedad, la división de trabajo y el incremento de la productividad crean, al mismo tiempo que riqueza material, un amplio abanico de necesidades, que se reparten, además, en virtud de la división de trabajo: "el lugar ocupado en el seno de la división de trabajo determina la estructura de la necesidad o al menos sus límites" (A.Heller, 1974; p.23). En cuanto que la sociedad está dividida en clases priman los elementos de diferenciación y los valores posicionales en los comportamientos y pautas de consumo. La distinción no se manifiesta sólo como una distinción individual, también como diferenciación clasista.

El despliegue de las relaciones de producción favoreció el desarrollo de la industrialización al tiempo que restaba importancia al papel de las economías domésticas en la producción del bienestar. El trabajo terminó por conceptualizarse casi exclusivamente en torno al empleo asalariado, quedando relegado a la invisibilidad y desvalorado socialmente el trabajo familiar doméstico. La separación del lugar y actividades del trabajo del ámbito y tareas domésticas no sólo incide en la configuración de las necesidades sociales, sino que también, y más primordialmente, en las formas de afrontar la realización de esas mismas necesidades: de una estrategia directa se pasa a formas indirectas de satisfacer los requerimientos de la vida familiar mediante el trabajo asalariado y los ingresos monetarios de los miembros de la familia.

d) La mercantilización total.

La articulación de los diferentes momentos de la actividad económica en el seno de

la esfera de relaciones mercantiles estableció las bases de un proceso más amplio que cabe calificar como de mercantilización total. La dinámica capitalista no cesa en el afán de incorporar a su ámbito nuevas actividades sociales y momentos de lo humano. Pero con todo esto no deja de resentirse el bienestar de las personas -entendido como satisfacción de sus necesidades- al percibirse una disociación entre producción y uso como consecuencia de la sumisión del valor de uso al valor de cambio. No sólo se producen mercancías cuyo período de vida útil se acorta mediante una obsolescencia planificada, es que además se procederá a la sustitución de vínculos y relaciones humanas por objetos ofertados en el mercado. En suma, la tendencia a la mercantilización total, de todas las cosas y aspectos de la vida, hace que se trate bajo la apariencia de mercancías cosas y aspectos que por su naturaleza no lo son, resistiéndose ante semejante tratamiento y quedando degradadas, tal y como apuntara en su día Polanyi (1944). La destrucción de los vínculos sociales tradicionales profundiza el desarraigo y el artificialismo de los modos de vida. "Los viejos lazos comunitarios quedan sustituidos por los vínculos de simple mercado y la competencia de todos contra todos. Se pierden los referentes, de modo que las mentalidades son más maleables a las nuevas influencias (...) El resultado conjunto será una población desarraigada muy maleable a las influencias heterodirigidas en materia de costumbres y de consumo" (J.Sempere, 1998; p.283).

e) El carácter urbano de las sociedades.

El capitalismo se desarrolló básicamente a partir de los *burgos*. "Su centro natural de expansión es la ciudad, en la que encuentra la mano de obra necesaria y sobre todo en la que se aglomeran los posibles consumidores: el «mercado»" (J.M.Vidal Villa, 1996; p.32). Las grandes ciudades son el espacio donde se redefine continuamente el sistema social de necesidades y desde el que se difunden, a modo de pautas, modas y estilos de vida considerados «modernos», al resto de la geografía. "La ciudad es como un inmenso mural donde la persuasión comercial escribe sus mejores páginas publicitarias", comenta Vázquez Montalbán (1997; p.149). El marco urbano constituye todo él un código de señales con el que orientarse, delimita las fronteras entre las fuerzas sociales y refuerza el carácter de gran mercado que tiene la sociedad.

Otros muchos factores merecerían consideración en el análisis del origen de las necesidades. Algunos adquieren mayor protagonismo en la actualidad, como es el caso de la intensificación de las corrientes icónicas a lo largo y ancho de todo el planeta por mor de las nuevas tecnologías de la información. A ello dedicaremos atención más adelante. Para terminar, una nota sobre la naturaleza de la racionalidad capitalista tal y como fue

apercibida por Weber. Es una racionalidad que atiende y fija los medios más adecuados para alcanzar las metas prefijadas. El predominio de la racionalidad instrumental sustenta la falacia de la independencia entre medios y fines, y alienta la creación de nuevos fines por los nuevos medios.

c. Factores determinantes de la estructura de necesidades finales en las sociedades industrializadas

Parece oportuno que una vez analizados los factores subyacentes, las tendencias históricas de fondo, de los procesos de creación y despliegue de las necesidades en las formaciones sociales capitalistas, nos detengamos en aquellos otros que -a otro nivel y en distinto grado- contribuyen a particularizarlas en las diferentes sociedades.

La estructura de necesidades finales está permanentemente redefinida a través de pulsiones exacerbadas provenientes de la organización social. Estas fuerzas o factores presentes en el cultivo de necesidades se pueden sintetizar en las siguientes (A.T.Durning, 1991 y 1992):

1. La presión social de las sociedades de masas.
2. Los medios de comunicación.
3. La publicidad.
4. Los centros comerciales y la cultura de la compra.
5. Las políticas gubernamentales de estímulo de la demanda y el papel del Estado.

La sociedad de consumo de masas

En estas sociedades prima el anonimato, diluyéndose las formas tradicionales de reconocimiento social (necesidad psico-social intensísima). El *status* social (T.Veblen, 1912) viene a ser la medida de valoración social. Con unas relaciones sociales predominantemente monetarizadas el reconocimiento se expresa por un solo y simple indicador: el dinero. El consumo mercantil como expresión de la capacidad adquisitiva se convierte así en una noria en la que todos juzgan su status según quién va delante y quién detrás, constituyéndose en prueba de autoestima de la sociedad meritocrática y en medio de aceptación social en una sociedad anónima de masas.

El consumo adquiere un carácter relativo y relacional. La fuente de satisfacción que brota de dicho acto puede que no tenga que ver tanto con la utilidad práctica del producto objeto de consumo como del reconocimiento que despierta en otros. De este modo la satisfacción de los consumidores está en función del dictado que modas y opinión pública establecen a través de la publicidad y medios de comunicación. Ahora bien, "esto supone desde el punto de vista de las necesidades y su satisfacción que consumir se convierte en una experiencia de «insatisfacción permanente», puesto que el consumidor depende de modelos y ritmos externos que escapan a su propia soberanía. Lo que hoy se consume de forma deseable, mañana deja de serlo aunque el servicio del producto sea el mismo y también el consumidor. Así se formaliza un «consumismo» cuyo rasgo definidor es el de incorporar al consumidor a una espiral sin fin donde ve constantemente relanzada su demanda" (E.Kostka y J.G.Brito; 1997; p.94)

En consecuencia, la dinámica social de distinción/identificación produce efectos demostración/imitación, configurando una espiral sin fin en la que los de abajo aspiran a conseguir los bienes posicionales de los de arriba y los de arriba diferencian su consumo de los de abajo.

Medios de comunicación y publicidad

Los medios de comunicación de masas desarrollan una tarea fundamentalmente persuasiva, a través de diversas técnicas psico-sociales estudiadas y desarrolladas en el ámbito de la disciplina de la psicología social²⁶. El papel central de los medios de comunicación es de reforzamiento, más que de cambio esencial, de unas conductas y unos valores concretos. Consolidan y amplifican los comportamientos emanados del sistema socioeconómico y cultural instituido. "Los procesos comunicativos deben concebirse de una manera mucho más consecuente como procesos sociales. No sólo los signos están

²⁶ Los efectos de los *mass media* en el comportamiento de y entre los individuos ha sido objeto de estudio de la psicología social en todas sus orientaciones teóricas (psicoanalítica, conductista, cognitiva, interaccionismo simbólico). Las aportaciones de la psicología social van desde el análisis de la manipulación del individualismo indiferenciado a la "Teoría de las diferencias individuales" y la "Teoría de las categorías sociales", según las cuales los individuos no asimilan los mensajes indiferentemente, sino según su formación cultural o su conformación social.

socialmente determinados, sino también los individuos que los utilizan, como consecuencia de estar ambos elementos inmersos en una estructura socioeconómica conformada a partir de una evolución histórica. Las relaciones sociales deben ser tenidas en cuenta entre y en las formas de conducta comunicativas, que no disuelven las relaciones sociales sino que parten de ellas" (R.Roig, 1995; p.34).

En consecuencia, debemos proceder a la integración de la comunicación en el conjunto de las relaciones sociales capitalistas mediante un enfoque de economía política que prime el marco histórico y comprenda la dinámica de la comunicación desde el conjunto de elementos fundamentales que determinan la sociedad contemporánea. "Lo anterior nos conduce a comprender que, aunque los fenómenos informativos poseen reglas propias de comportamiento, las prácticas comunicativas de carácter colectivo están determinadas, en última instancia, por las estructuras económicas que las soportan. Esto significa que la base económica de la sociedad ejerce una relación de determinación, en última instancia, sobre el proceso y la naturaleza de la comunicación colectiva que se produce, circula y consume en la superestructura de la sociedad.

Esto no significa, ni remotamente, que la actividad comunicativa sea un simple reflejo mecánico de la base material sobre la que descansa, sino que es una realidad superestructural que, al estar determinada en sus aspectos fundamentales por las directrices que imponen las necesidades de existencia y reproducción del sistema económico, gozan a su vez (con diversas características, según sea la fase del bloque histórico por la que atraviesa), de una "autonomía relativa" que permite influir en la práctica discursiva, sobre la orientación o el destino de la base material del sistema social (F.J.Esteinou, 1990; p.18).

Con la base económica como telón de fondo, veamos ahora algunas reglas o normas, que operando sobre elementos psico-sociales del individuo, definen la naturaleza del acto comunicativo en relación al tema de las necesidades sociales:

1º) El principio psicológico de incertidumbre humana frente a la realidad da lugar a estados que van desde la perplejidad o desconcierto hasta los de angustia aguda. De ahí que los seres humanos, para reducir sus estados vivenciales de incertidumbre, tienden a

comunicarse.

Sin embargo, la comunicación de masas genera una avalancha y acumulación de datos de tal envergadura que imposibilita su asimilación, dando lugar en el receptor a una parálisis, una hibernación:

Sobre la base del principio psicológico de la incertidumbre humana (...) se produce una actuación por parte de los medios de comunicación generalmente orientada no a reducir tal incertidumbre sino a mantenerla cuando no a incrementarla. Los medios de comunicación llegan a producir en la comunidad lo que denominaremos «efecto de hibernación», como lógico resultado de una paralización asimilativa de la mente, incapaz de interpretar un elevadísimo cúmulo de material bruto que la lleva a la desconexión y a la confusión respecto a su entorno (R.Roig, 1995; p.51).

Así, la hiperinflación informativa, la descontextualización/recontextualización de los mensajes, la selectividad en la elección de los contenidos, etc., actúan como una forma de censura y desinformación (N.Chomsky e I.Ramonet, 1995), acentuando la confusión y el estado personal de angustia.

De esta forma, lo que se presenta como satisfactor (los medios de comunicación de masas) de una necesidad (minimizar la incertidumbre) genera mayor necesidad (lo que se traduce en una mayor demanda de información ante el estado de incertidumbre incrementado). Nos encontramos, entonces, con lo que Max Neef (1993) ha denominado satisfactores *destructivos* y *falsos satisfactores*. La estructura económica en la que están inmersos los aparatos de producción de información convierte al público-receptor en un consumidor insaciado de información. La competencia en el sector de la comunicación y el lucro como motivo de la actividad, dan lugar a un proceso productivo y a un tipo de mercancía, que, bajo el señuelo de satisfactores, son fuentes inacabables de insatisfacción.

2º) La información de los medios de difusión masivos es fundamentalmente sentimental, no racional, no cognoscitiva. Una parte importante del quehacer comunicativo se dirige a lo emotivo, al igual que la publicidad y con la misma finalidad mercantil. Medios de comunicación y publicidad se encuentran estrechamente entrelazados. Los primeros necesitan una amplia base social receptiva a fin de que los anunciantes los elijan, por lo que

sus mensajes se cubren de formas persuasivas que garantizan su aceptación.

El papel de la publicidad es múltiple: en primer lugar, su eficacia depende de la creación de demandas. En segundo lugar, a través de su financiación a los medios privados influye en el contenido mismo de la información. Por último, el discurso publicitario transmite una concepción del mundo, persuade hacia unos valores, actitudes y comportamientos determinados, cobrando la importancia de una ideología. "Crea y consolida valores acordes con los objetivos del sistema productivo" (R.Roig, 1995; p.407), vinculando la producción masiva con la necesidad de realización de la plusvalía al cambiar sueños (la mercancía como ideología) por monedas, y hace que la misma noción clásica de «necesidad», con carácter individual, fisiológico y autónomo, que servía de nexo entre consumo y bienestar, justificando el funcionamiento de la máquina económica, sea una noción manifiestamente ideológica (J.M.Naredo, 1987). El que la publicidad cree y consolide valores acordes con los objetivos del sistema productivo se puede ver bien en la trayectoria lingüística de la propia publicidad a medida que se asientan las transformaciones en el capitalismo. El lenguaje inicial de la publicidad fue enunciator en la época del capitalismo competitivo, hasta llegar a ser eminentemente persuasivo en la época actual. A diferencia de hoy, "los cartelistas de comienzo de siglo o incluso los grafistas del *Harper's Bazar* desconocen la aplicación del freudismo y de la reflexología al estudio del comportamiento consumidor" (M.V.Montalbán, 1997; p.150). El papel de la publicidad en la reproducción de los hábitos y prácticas de consumo es, por su funcionalidad a los objetivos productivos de cada momento, claramente conservador de lo que hay²⁷. "La publicidad es la propaganda de un sistema de mercado, de la misma manera que la propaganda es la publicidad de un sistema centralizado", ha llegado a comentar Heilbroner (1992; p.94). A través de esta actividad "se pretende crear el tipo de ser humano más conveniente para el sistema capitalista de producción y consumo. El objetivo ideal sería convertirnos a todos en apéndices del mercado" (V.Romano, 1993; p.88).

²⁷ Recapitulando, entre las funciones que cumple la publicidad, además de la meramente informativas, reseñamos las siguientes: 1) función económica (activar el consumo); 2) función financiadora de los medios de comunicación; 3) función sustitutiva (sustituye el objeto real por un sueño al atribuir al producto valores que no posee); 4) función estereotipadora; 5) función desproblematizadora (presenta el "lado bello de la vida"); 6) función conservadora (M.A.Furones, 1980).

En resumen, rasgos de la comunicación de masas como: 1) la práctica comunicativa hiperinflacionaria, 2) la simplificación del contenido informativo, desvinculando los acontecimientos de sus causas raíces, 3) la acción del mensaje sobre la base psicológica de las emociones, 4) la redundancia de informaciones, 5) la unidireccionalidad en la circulación del mensaje y la prevalencia de la monoacción en lugar de la interacción comunicativa, etc, convierten la relación social comunicativa en una forma más de poder que se construye sobre la necesidad de producción y reproducción de la vida material. Esta forma de coacción "blanda" (o intelectualmente coactiva/persuasiva) es tanto más relevante cuanto menor legitimidad tienen en las democracias actuales las formas de coacción física, siendo, además, plenamente coherente con la naturaleza del capitalismo como sistema no sólo económico sino también *de dominación de clase y de conformidad de masa* (R.Heilbroner, 1985; p.123).

Los centros comerciales y la cultura de la compra

Si exceptuamos el dormir y el trabajar, contemplar la televisión es la actividad a la que más tiempo se dedica en las sociedades de consumo. Otro de los "pasatiempos" que ha experimentado mayor crecimiento desde mediados de siglo es el "salir de compras". Los nuevos centros comerciales realizan la síntesis de las actividades consumidoras, entre las que cabe resaltar el *shopping* ("ir de compras"), el coqueteo con los objetos, el vagabundeo lúdico por el recinto comercial y todas las posibles combinaciones de lo anterior (J.Baudrillard, 1970). Estos templos del consumo se diseñan conjugando los placeres de las compras con las compras por placer. La línea entre los centros comerciales y los parques de atracciones se está borrando²⁸, convirtiendo el acto de la compra en una actividad recreativa de amplio uso y aceptación social.

Esto es consecuencia de la creciente comercialización de los espacios públicos, reflejo de una tendencia histórica del capitalismo, especialmente intensa hoy en la etapa de

²⁸ El centro comercial *Mall of America*, más de un millón de metros cuadrados en la periferia de Minneapolis, "incluye un parque de atracciones de 28.300 metros cuadrados con un paseo por el río en compañía de Snoopy, un acuario de 4,5 millones de litros, un campo de golf miniatura de dos pisos y de dieciocho agujeros, la mayor estructura *Lego* que se haya construido jamás, cuatro inmensos almacenes y unas cuatrocientas tiendas especializadas" (R.J.Barnet y J.Cavanagh; 1994; p.160).

la globalización: la mercantilización de todos los espacios y aspectos de la vida social e individual de las personas. Las grandes superficies y los nuevos centros comerciales representan a los foros y ágoras clásicas donde se desarrollaba la vida pública del común. Los centros comerciales han asumido algunas de las funciones de los tradicionales espacios públicos y las ofrecen bajo el signo de la mercancía²⁹. Los grandes centros comerciales y las grandes superficies son, sin embargo y sobre todo, empresas comerciales planteadas hasta el mínimo detalle para estimular el impulso de compra³⁰. Además, han protagonizado en los últimos años intensos procesos de concentración e internacionalización, suplantando los tradicionales canales de distribución y venta e imponiendo una cultura standard de consumo.

La política económica y el papel del Estado

El papel del Estado en relación al tema de las necesidades corresponde primordialmente al ámbito de las satisfacciones. En un sentido estricto, no parece clara la afirmación de que el Estado contribuya a la creación de las necesidades. Sin embargo, menos discutible resulta su contribución en la definición normativa de las mismas como derechos subjetivos, así como en el establecimiento de las condiciones que dan viabilidad al sistema social de necesidades finales derivadas del orden económico y de la dinámica social. En este sentido apuntan las razones por las que se incorpora esta cuestión en el presente apartado.

Entre 1950 y los años ochenta, el Estado de los países desarrollados, si bien de diferentes formas según el tiempo y el lugar, fue el gestor institucional que garantizaba una

²⁹ "Algún día será posible nacer, ir desde el parvulario hasta la universidad, conseguir un empleo, salir con alguien, casarse, tener hijos (...) divorciarse, avanzar a lo largo de una o dos profesiones, recibir atención médica, incluso ser arrestado, juzgado y encarcelado; llevar una vida relativamente llena de cultura y diversión y finalmente morir y recibir ritos funerarios sin tener que salir de un complejo de galerías comerciales particular: porque cada una de estas posibilidades existe actualmente en algún centro comercial en alguna parte" (W.Kowinski: *The Malling of America*, citado por Durning (1992) en las páginas 98-99).

³⁰ Así en los hipermercados la colocación de los objetos en las estanterías está pensada para despertar el impulso de compra: el surtido de artículos se coloca de tal forma que las mercancías de las que se puede prescindir resulten más visibles, mientras que las de primera necesidad suelen disponerse en los lugares menos visibles. Se juega con los colores del envasado de los artículos haciendo atractivas composiciones cromáticas y se derivan del apilamiento variadas formas geométricas. Se cambian de lugar las mercancías para que el consumidor no se acostumbre a los mismos recorridos, etc. (El País Semanal, 20-4-97).

amplia satisfacción de necesidades mediante la provisión de servicios públicos (sanidad, educación, servicios sociales). Estos consumos colectivos venían a completar la estructura de consumo privado de una nación. El Estado también garantizaba el consumo individual mediante políticas de transferencia de dinero, como las prestaciones dinerarias por desempleo, la pensiones y los subsidios sociales. Al mismo tiempo que establecía estrategias de satisfacción, el Estado contribuía, mediante distintos mecanismos de concertación social, a la definición normativa de la estructura de necesidades sociales.

Pero aún hay más respecto al papel del Estado en la definición de las necesidades finales de los individuos, aunque en el caso que vamos a comentar su papel es indirecto. El carácter del Estado es el resultado tanto de las relaciones entre las fuerzas sociales que protagonizan la vida política y económica de una sociedad, como de las necesidades de las economías privadas y del sistema de mercado, tanto en su vertiente acumulativa como en la directamente regulativa. Entonces, si bien es cierto que se puede comprender al Estado -al menos cuando viene con la rúbrica de Estado social- como aquella instancia que asume un papel central en la protección del tejido social, no es menos cierto que la política keynesiana de gestión pública de la demanda agregada es una política macroeconómica que responde (o puede responder) a otras finalidades.

Sobre esta cuestión se puede seguir la pista de Galbraith en su análisis de la moderna sociedad industrial. En la moderna sociedad industrial la empresa madura recurre a la planificación (privada). La tecnología adelantada y el uso cuantioso de capital, así como la dimensión y complejidad de las organizaciones empresariales, requiere de la planificación que minimice las incertidumbres en las decisiones de producción y los riesgos en las operaciones de inversión. Por eso el sistema planificador contempla como asuntos estratégicos: 1º) el control de los precios, 2ª) la seguridad en las condiciones de su oferta y, en particular, de los precios de los requisitos principales suministrados por los proveedores para la producción, 3º) las condiciones con las que se hace con la fuerza de trabajo, 4º) la gestión de las preferencias del consumidor. En cuanto a esto último -la gestión de las preferencias individuales- la clave reside en la manipulación de las compras del consumidor final. El objetivo es, pues, que la gente compre lo que se produzca. Pero en la consecución de este objetivo general quedan subsumidos dos aspectos: primero, la

manipulación de la demanda del producto específico llevada a cabo por los capitales privados; segundo, la regulación de la demanda de productos en general, que corresponde a la política gubernamental.

El control de la demanda del producto específico integra una amplia variedad de industrias y actividades. Se vincula a una gigantesca red de comunicaciones y a la industria de la publicidad, como vimos en un apartado anterior; a un gran dispositivo de redes de comercialización, etc. Desarrolla un amplio abanico de operaciones: campañas publicitarias, métodos de venta, diseño del producto, cambio del modelo, envasado y presentación, etc. Su objetivo es lograr la aceptabilidad de la mercancía y su poder de seducción. Su misión rebasa el convencimiento del consumidor sobre las virtualidades de la compra del producto específico, posibilitando el condicionamiento de las actitudes y de los comportamientos de los individuos necesarios para el buen funcionamiento de la economía mercantil.

Pero la incertidumbre en que se mueve la inversión de los capitalistas dentro de la anarquía propia de toda economía de mercado exige un control gubernamental de la demanda agregada: hay que garantizar que lo que se vaya a producir con posterioridad pueda ser vendido. "Desde el punto de vista de la sociedad industrial, la regulación de la demanda total o agregada es una cuestión de suma urgencia. No sólo necesita la empresa convencer al público de que compre sus automóviles, sus cereales envasados, sus productos domésticos, etc., en una cantidad aproximadamente predeterminada: también necesita la empresa que el público pueda hacer aquello de que ha sido convencido" (J.K.Galbraith, 1967; p.315). La política fiscal, monetaria y la participación de los gobiernos en la determinación de los niveles salariales mediante políticas de rentas, pueden cumplir ese cometido.

Junto a las políticas macroeconómicas que tratan de trazar las evoluciones conjuntas de las condiciones de producción con las condiciones de uso social de la producción (consumo de las unidades familiares, inversiones, gastos gubernamentales, comercio exterior) hay que añadir además los modos públicos-estatales de regulación, variables de un país a otro y dependientes de las luchas sociales nacionales. Éstos han

incluido por lo general y en diferentes proporciones los siguientes ingredientes principales (A.Lipietz, 1987): primero, una legislación social (salario mínimo, salario social, convenios colectivos, etc.); segundo, un sistema de protección social frente a contingencias como el paro, la enfermedad y la edad. Por todo ello, los cambios en la naturaleza y funciones del Estado terminan por afectar no sólo a las modalidades o formas de satisfacción, también a la propia definición social de las necesidades.

CAPÍTULO 2. LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

1. INTRODUCCIÓN

Se ha hecho referencia en los apartados precedentes al carácter problemático, incluso contradictorio, del concepto de necesidad. En nuestro caso, hemos abrazado una noción amplia al abrigo de la expresión «necesidades sociales». De resultas de ello, la noción de necesidad va a remitir a un doblete de significados, necesidad como carencia y como potencia, privación y capacidad (M.Neff, 1993), y adquiere un carácter histórico-social, es decir, varía en el tiempo y con el tipo de formación social.

Una mirada rápida a los estilos de vida de las sociedades opulentas permite dar cuenta de tres problemas relacionados con las maneras de encarar la actualización y realización de las necesidades humanas. En primer lugar, la ineficiencia en la actividad de consumo mercantil en nuestra sociedad -denominada conceptualmente como «frustración de consumo»- revela la experiencia de que el consumo de mercancías no siempre contribuye al bienestar y, a veces, incluso lo empeora. Podemos afirmar que el consumo es ineficiente cuando la corriente de bienes y servicios no cubre las necesidades por las que fueron adquiridos, esto es, cuando del mismo no afluyen los suficientes y adecuados valores de uso. Por otra parte, sabemos que la dinámica cosificadora de la sociedad de consumo va generando un profundo malestar y ciertas patologías sociales en forma de conductas compulsivas (adicciones a ciertos consumos; pulsiones para mantener el *status* social y abrirse paso en un contexto fuertemente competitivo...). En segundo lugar, para muchas poblaciones del mundo el problema no es la eficiencia de sus niveles y formas de consumo con relación al bienestar, sino simple y llanamente de *eficacia* para alcanzar unos niveles mínimos de consumo que les permitan vivir con dignidad. Aun con lo siniestros e imprecisos que pueden llegar a ser los números en estos casos, conviene recordar que en nuestro mundo 1.300 millones de personas carecen de acceso a agua potable, 2.500 millones no disponen de servicios sanitarios y que cada día mil millones de seres humanos se acuestan sin haber comido lo suficiente. Estos estados de necesidad no son sólo la paradoja de una época que exhibe una desbocada carrera en lo científico-técnico y una

opulencia de medios productivos sin parangón, son también un escándalo moral de envergadura al convivir al lado de la abundancia. Y es que siendo un poco cuidadosos en los análisis de las sociedades, rápidamente percibimos que la necesidad, en la acepción de uso común como «carencia», puede existir en un contexto de abundancia. De hecho, en las formaciones sociales capitalistas la existencia de estados de necesidad no suele ser tanto el fruto de la ausencia de intensidad en las actividades económicas, como la consecuencia de la presencia de sobreproducción, lo que nos remite a las formas de organizar la participación de todos y todas en el producto social, a la estructura de distribución de los bienes y servicios. Esto lleva a que, desde la perspectiva de las unidades familiares, lo central del análisis sea la distribución de los activos productivos, las reglas que gobiernan su empleo y las posibilidades individuales de su transformación en satisfactores eficientes. Por último, hay un tercer aspecto que no conviene olvidar y sobre el que cada día hay más evidencia empírica: el problema de la ineficiencia ecológica y sustentabilidad de los estilos de vida.

Se hizo referencia también en las páginas anteriores al proceso de generación y desarrollo de las necesidades sociales y se ha afirmado que para que éstas queden definidas es preciso considerar un doble contexto: el económico y el cultural-simbólico. Es importante tenerlo presente porque cualquier intento de construir un enfoque de las necesidades humanas debe ir acompañado de una reconstrucción del espacio simbólico, del campo del deseo (J.Riechmann, 1998). Por otra parte, y desde la óptica de la satisfacción, esta doble referencia nos ayuda a hacer de entrada dos consideraciones de interés relacionadas con los problemas de la eficiencia y la sostenibilidad en la satisfacción, a saber:

En primer lugar, la producción de mercancías no tiene porqué cubrir todas las necesidades. En el mercado los bienes tienden a ser unívocamente valor de cambio y en la lógica del mercado-capital no tiene porqué existir equivalencia o proporción entre valores de cambio y valores de uso, entre precios de los bienes y su capacidad de cubrir las necesidades de los individuos. Así lo expresa Giorgio Lunghini:

El valor de cambio implica cierto valor de uso, pues de no ser así los bienes no

serían vendidos. En la producción capitalista, sin embargo, la producción de valores de uso es accesoria (...) Los bienes podrían cubrir todas las necesidades solamente en caso de que hubiera siempre coincidencia entre valores de cambio y valores de uso. El problema sería puramente distributivo, en el sentido de que bastaría con dotar a todos los individuos, tuvieran o no empleo, de una suma suficiente de dinero. La irracionalidad concreta del mercado, que sólo tiene en cuenta y cubre las necesidades dotadas de poder adquisitivo, y especialmente las necesidades relativas, sería menor. Con el dinero, en cambio, se puede comprar sólo bienes y los bienes que el capital decide producir son únicamente los que prometen y permiten obtener beneficios. En el proceso capitalista, la satisfacción de las necesidades no es más que un momento del proceso en sí, no un fin (...) El nivel de producción capitalista no se decide de acuerdo con la relación entre producción y necesidades sociales, las necesidades de una humanidad socialmente desarrollada, sino de acuerdo con la tasa de beneficios. La producción de bienes no se detiene cuando las necesidades están cubiertas, sino cuando la obtención del beneficio impone esa detención (G.Lunghini, 1994; pp. 45-46).

En segundo lugar, la vida en una sociedad dividida en clases y el componente simbólico de la mercancía hacen surgir *necesidades relativas*, definidas como aquellas que sólo existen en la medida en que su satisfacción nos hace sentir superiores a nuestros semejantes. En la satisfacción de este tipo de necesidades se suelen emplear los llamados *bienes posicionales*. Son bienes de consumo individualizado que denotan una jerarquía en la pirámide social. Hirsch (1976) resaltó los límites sociales del crecimiento económico, debido a la imposibilidad de generalizar un modo de vida basado en el consumo de estos bienes, ya que de su extensión surge el atasco, la congestión, la destrucción de la naturaleza, la desvalorización del bien al perder su aura de *status* y mucha de su utilidad práctica. Si todo el mundo persigue un bien que es posicional, al final nos encontramos como al principio en cuanto a la satisfacción de la necesidad y con un probable empeoramiento de las condiciones para afrontar de nuevo su realización. Esto se muestra más evidente para los grupos sociales de bajos ingresos, no sólo porque el turno de acceso a esos bienes les llega siempre tarde y cuando están desvalorados socialmente, sino porque también este proceso de respuesta a las necesidades relativas, animado por el *efecto demostración/imitación*, deteriora y restringe la oferta de bienes para la satisfacción de muchas de sus necesidades absolutas.

Las corrientes radicales y marxistas no se han cansado de advertir sobre el riesgo de descontextualizar cualquier aspecto relacionado con las necesidades y su satisfacción. Si en

el análisis de la creación de las necesidades sociales no se puede excluir la relación estructural con el sistema económico capitalista en que se generan, en el estudio de la satisfacción esta exigencia se vuelve aún más imperiosa. Y es que, como señaló Agnes Heller (1974), el capitalismo no sólo da lugar a la creación de ficciones, también muestra una enorme incapacidad para satisfacer las necesidades humanas más elementales. Una mirada al mundo de nuestros días desde abajo basta para confirmarlo. Pero se puede añadir aún más. La dinámica que genera incesantemente nuevas necesidades que no es capaz de atender se enfrenta, de manera cada vez más patente, a la existencia de límites naturales. Por ésta y otras apreciaciones no está de más resaltar, a efectos del análisis de los procesos de satisfacción, otros criterios de tipificación de las necesidades:

1. Según la intensidad material-energética asociada a su realización nos encontramos con necesidades *materiales* (aquellas que requieren unos niveles materiales mínimos determinados por diferentes factores físicos de la propia necesidad; ej: necesidades de subsistencia y protección) e *inmateriales* (aquellas que no) (T.Jackson y N.Marks, 1996). Nos interesa esta acotación porque las inmateriales van a depender más de los procesos (sociales y físicos) que de los objetos para su satisfacción. Las necesidades de afectividad, identidad, participación, libertad, etc. van a exigir procesos sociales, políticos y los llamados *bienes relacionales*¹.

2. Otro criterio distingue entre necesidades *instrumentales*, aquellas que sirven para la producción o transporte de los objetos que son satisfactores para la realización de las necesidades de las personas, que denominamos necesidades *finales* (J.Sempere, 1998). La creciente complejidad y artificialismo en los modos de ordenar la vida humana compartida se traduce, en muchos casos, en nuevos procesos y procedimientos que poco o nada contribuyen a la satisfacción de las necesidades humanas y, por ende, al bienestar social. Sí repercuten, por el contrario, en mayores niveles de exigencia en los individuos para garantizar su adaptación y evitar la marginación.

2. NECESIDADES, SATISFACTORES Y BIENES ECONÓMICOS.

¹ Sobre ellos volveremos más adelante. Baste decir por ahora que es la expresión que usan los economistas, muy prosaica y a tono con el lenguaje cosificador que les es tan propio, para designar básicamente actividades y relaciones interpersonales que no constituyen ni siquiera bienes económicos, al menos en el sentido de que no están gobernados por el sistema de precios.

La introducción del concepto de satisfactor nos permite dar un paso desde las “necesidades humanas universales o básicas” a las “necesidades intermedias”, y de estas últimas a los “bienes económicos” implicados en cualquier proceso de satisfacción. Las *necesidades intermedias* no se refieren a simples medios o aspectos estrictamente instrumentales, sino más bien, a aquellos niveles de satisfacción exigidos en una sociedad determinada de acuerdo a unos patrones propios e imprescindibles para el logro de los objetivos finales de satisfacción de las necesidades humanas; se concretan usualmente en unos indicadores de alimentación, vivienda, atención sanitaria, educación, seguridad, etc. (Doyal y Gough, 1992; cap.10) y presentan unos rasgos histórico-contingentes.

La noción de satisfactor debe entenderse en un sentido amplio: incluye "objetos, actividades y relaciones que satisfacen nuestras necesidades" (Doyal y Gough, 1992; p.200). Tienen un carácter cultural, de suerte que "son los satisfactores los que definen la modalidad dominante que una cultura o una sociedad imprimen a las necesidades (...) Pueden incluir, entre otras, formas de organización, estructuras políticas, prácticas sociales, condiciones subjetivas, valores y normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes" (Max-Neff, 1993; p.50). De acuerdo con esta caracterización los satisfactores se presentan como lo histórico de las necesidades. Si bien esta distinción entre necesidades y satisfactores pudiera tener una utilidad en la preocupación de los autores citados por una teoría de las necesidades humanas, a nosotros nos sirve para otras intenciones. Habiendo adoptado el concepto de necesidades sociales, con su inevitable carácter histórico y cultural, la diferenciación entre necesidades y satisfactores parece oportuna en cuanto que especifica una relación entre medios y fines, con todas las complejidades que eso comporta. Supone, además, un nivel de concreción con respecto a la necesidad y permite resaltar que "no existe correspondencia biunívoca entre necesidades y satisfactores. Un satisfactor puede contribuir simultáneamente a la satisfacción de diversas necesidades o, a la inversa, una necesidad puede requerir de diversos satisfactores para ser satisfecha" (M.Neff, 1993; p.42). En consecuencia, no todos son igual de eficaces y eficientes en relación a una necesidad, y no hay una sola forma de satisfacción de las necesidades ni un solo patrón de consumo para todo tiempo y lugar. Esto es particularmente oportuno de señalar en la medida que los poderes dominantes (económicos, políticos y culturales) establecen como

modelo único de satisfacción el propio.

Los bienes económicos son entendidos, a su vez, como objetos y artefactos - simples medios e instrumentos- que permiten incrementar o mermar la eficiencia de un satisfactor. En cierto sentido son una de las piezas finales -junto con las habilidades y destrezas asociadas a su uso- del proceso de satisfacción. Son la expresión más concreta y resumida de un satisfactor, con características socialmente determinadas, histórica y culturalmente variables.

No es posible tratar de relacionar necesidades con bienes y servicios que los satisfacen sin atender a las prácticas sociales, las formas de organización económica, los modelos políticos y los marcos culturales que inciden en las formas en que se expresan las necesidades. "Si, por una parte, los bienes económicos tienen la capacidad de afectar la eficiencia de los satisfactores, éstos, por otra parte, serán determinantes en la generación y creación de aquellos" (Max-Neff, 1993; p.57). Por estas razones, el vínculo entre consumo de bienes económicos y satisfacción de la vida humana es manifiestamente alambicado. La eficiencia de un satisfactor no depende sin más de los bienes que la organización social genera, sino también de cómo los genera y de cómo organiza el consumo de los mismos. Los momentos económicos anteriores no están exentos de generar también externalidades - costes o beneficios periféricos indeseados o no buscados directamente- que terminan por afectar, directa o indirectamente, el bienestar de las personas. Bien miradas las cosas, ni siquiera los bienes para el consumo individual proporcionados por el mercado son en la práctica bienes puramente privados. "Las mercancías reflejan en cierta medida valores sociales modelados por la historia, el entorno y las ideologías, crean mayor o menor adicción e inciden sobre nuestro prójimo (...) Más aún, si tenemos en cuenta la genealogía de la producción y los efectos colaterales y consecuentes entonces todas las mercancías presentan algunas dimensiones sociales, todas sin excepción son portadoras de economías externas, al causar algún tipo de impacto sobre el medio" (A.Barceló, 1985; p.52).

Todo apunta, pues, a la inutilidad de cualquier intento de estudio de los procesos de satisfacción de las necesidades de los individuos que no parta de la voluntad de desentrañar la dialéctica entre necesidades, satisfactores y bienes económicos. Como no todas las

elecciones culturales de satisfactores son igualmente efectivas en relación con el bienestar, Max-Neff (1983) clasifica los satisfactores en diversos grupos: a) *violadores o destructivos*, cuyo rasgo paradójico es que fracasan en la satisfacción de la necesidad a la que se dirigen; pero no sólo eso, sino que además por los efectos colaterales negativos que lleva asociado imposibilita la adecuada satisfacción de otras necesidades; b) *inhibidores*, aquellos que aún exitosos respecto a la necesidad a la que se refieren, por la forma en la que la satisfacen inhiben la realización de otras necesidades; c) *falso-satisfactores*, generan una falsa ilusión en cuanto a la satisfacción; d) *singulares*, se las arreglan para cubrir una necesidad sin efectos palpables en los procesos de satisfacción de otras; e) *sinérgicos*, aquellos que por la forma en que satisfacen una necesidad determinada, estimulan y contribuyen a satisfacer simultáneamente otras muchas, siendo fuentes de externalidades positivas.

3. LA EXPRESIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES.

Podemos contemplar la realidad de las necesidades sociales utilizando como símil el arte fotográfico. De la misma manera que el proceso de obtención de una fotografía requiere, además de la acción de la luz que impresiona las imágenes en la película recubierta de gelatinobromuro de plata, el revelado del negativo mediante un tratamiento químico en laboratorio, las necesidades tienen sus propias instituciones sociales de revelado. Podemos destacar las siguientes:

1. El mercado como revelador de preferencias individuales respaldadas monetariamente.
2. Los movimientos sociales como portadores de demandas sociales.
3. El Estado que, a través de su intervención pública, otorga carácter normativo a las aspiraciones colectivas.

Junto a las necesidades de carácter individual-privado satisfechas por el sistema de mercado, los nuevos movimientos sociales e iniciativas ciudadanas dan forma a aspiraciones colectivas-postadquisitivas basadas en valores político-morales, éticos, estéticos o afectivos que difícilmente son satisfechos por los mecanismos de mercado².

² Ronald Inglehart (*The silent revolution*, Princeton, University Press, 1977) introduce el tema de los «valores postmaterialistas». Luis Enrique Alonso (1992) ha preferido la denominación de «necesidades postadquisitivas»

Demandas, "que no responden a aspiraciones adquisitivas individuales, sino a «necesidades postadquisitivas colectivas» (derechos civiles, servicios públicos, conservación de la naturaleza, reivindicación de la identidad de grupos adscriptivos -mujeres, grupos étnicos, grupos con experiencias vitales diferenciadas, etc.-, propuestas de desarrollo alternativas, etc., etc.). Necesidades, pues, que son percibidas no como grupos que cumplen una función económica - en la división del trabajo- sino, como apunta Agnes Heller, como colectivos que tienen una serie particular de solidaridades y afinidades sociales" (L.E.Alonso, 1995; p.48).

La construcción del Estado moderno en occidente ha sido fruto tanto de las relaciones entre las fuerzas sociales protagonistas de la vida política y económica, como de la necesidad misma del capitalismo, ya sea en su vertiente acumulativa, ya sea en la regulativa. La indisolubilidad entre la profundización de la democracia y la construcción del Estado social hizo de éste un artífice central en el alumbramiento de las necesidades como derechos sociales. Los derechos subjetivos son los derechos considerados desde la perspectiva de sus titulares, bien sean individuos o colectividades. La pugna social y la evolución de las sociedades hacen aparecer, a medida que los Estados van teniendo en cuenta las necesidades, nuevos derechos subjetivos. Así ha sido en los casos de los derechos a la salud, a la educación o al trabajo, por poner algunos ejemplos, o en el derecho a la protección del medio ambiente, como expresión paradigmática de los de última generación.

Estas instituciones desempeñan su función de forma diferenciada y con no poco acierto. A través del mercado las personas expresan sus elecciones individuales y su capacidad de ejercerlas; a través de la intervención pública la sociedad expresa sus opciones colectivas. Sus papeles son en un buen grado complementarios y su protagonismo requiere de cierta proporcionalidad para que unas no cieguen las virtualidades de las otras. Así, por ejemplo, allí donde la sociedad civil está inane y el Estado es fuerte la democracia no se profundiza y se genera -en expresión de Gramsci- estatolatría. Donde el mercado absorbe la representatividad de la sociedad civil no hay más reconocimiento que los intereses de los agentes económicos. El mercado funciona eficientemente para aquellos cuyas señales puede oír (y en relación al timbre e intensidad de su voz), pero su sordera con

la pobreza hace que las voces de los pobres sean inaudibles. Numerosas son las críticas que reflejan controversias sobre lo que venimos diciendo. La crítica de la "dictadura de las necesidades" que ejercen burócratas y profesionales de los servicios sociales que se autoerigen en los únicos capaces de definir y evaluar las necesidades individuales evidencia un desencuentro entre las necesidades sentidas por los usuarios, y expresadas mediante sus demandas concretas, con la provisión pública de servicios sociales y la manera en que se ofertan. El mercado, a su vez, tampoco está exento de críticas, pues ejerce igualmente un control férreo en la definición y reconocimiento de las necesidades, aunque sólo sea -sin entrar de nuevo en los debates sobre la soberanía del consumidor- por el filtro que establece la restricción monetaria. Al contrario de la imagen que gustan de presentar algunos autores del mercado como democracia, el mercado funciona en realidad como una plutocracia y la estructura de necesidades que revela es la de la clase adinerada.

Parece, pues, conveniente huir de sustituciones precipitadas. Un esquema de tres términos, estado-mercado-movimientos sociales/sociedad civil, funciona mejor y es más rico que cualquier otro binario, por ejemplo estado-mercado, donde no se recoge la complejidad de las actuales demandas sociales (necesidades sentidas por individuos y colectivos expresadas públicamente). Las relaciones entre estas tres instancias son intensas y complejas, se complementan en buena medida y bajo ciertas circunstancias se refuerzan mutuamente. La socialización cívica (aspiraciones, mentalidades, identidades, sensibilidades socio-culturales emanadas de la sociedad civil) contribuye a la legitimación del sistema político y del mercado, y la historia reciente nos enseña que el estado keynesiano, regulador de la demanda agregada y proveedor de servicios sociales, abrió nuevas oportunidades de inversión y una era de estabilidad en el funcionamiento de los mercados.

4. ÁMBITOS QUE PARTICIPAN EN LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES SOCIALES Y QUE CONFIGURAN ESTRATEGIAS GENERALES DE SATISFACCIÓN.

En la satisfacción de la estructura de necesidades se involucran básicamente tres esferas:

1. La esfera familiar (o reproductiva), que a través del trabajo doméstico proporciona bienes y servicios con valores de uso, entre los que destacan los cuidados de personas dependientes y las actividades relacionales de tipo afectivo tan relevantes para el bienestar y la felicidad de las personas.
2. La esfera de producción mercantil, que a partir del trabajo mercantil proporciona satisfactores bajo la forma de mercancía, a los que acceden las personas mediante los gastos de consumo personal.
3. La esfera pública, que interviene a través del suministro de servicios sociales, la financiación de bienes públicos y la transferencia de renta que permite el acceso de las personas a satisfactores del ámbito anterior.

Estas tres esferas no constituyen compartimentos estancos. Aunque diferentes, mantienen fuertes relaciones de interdependencia, no exentas de tensiones y contradicciones.

Esfera mercantil

Una buena parte de las necesidades se satisfacen por medio de bienes y servicios provistos por el mercado. El mercado aparece así como una invención social para organizar la adquisición de las cosas, vendiendo lo que uno tiene y comprando lo que le falta. Esta visión del mercado como institución –presente en el capitalismo, pero también anterior a él y que probablemente existirá mucho tiempo después de su eventual desaparición- ayuda a esclarecer determinadas relaciones entre las personas que surgen del despliegue de la actividad económica: las relaciones de compra-venta. Ahora bien, las personas se relacionan de muchas maneras, y ni siquiera entre las económicas las del mercado son las únicas. Basta considerar las relaciones que establecen los ciudadanos con el Estado o la distribución de los bienes económicos entre los miembros de una economía familiar. En consecuencia, el mercado es una forma específica de organizar la distribución de bienes y servicios y la asignación de factores a la producción. Los rasgos característicos provienen del hecho de que no entiende más lenguaje que el de los precios y de que no está capacitado más que para intercambiar algunos tipos de bienes privados, esto es, aquellos cuyo consumo es

exclusivo y excluyente. Dado que lo que en ellos se intercambian son derechos de propiedad, su florecimiento exige la existencia de un entorno normativo y jurídico que vele, al menos, por el reconocimiento de los derechos y la garantía en el cumplimiento de los contratos.

Como cualquier otro instrumento, el mercado posee una serie de virtudes y limitaciones a la hora de perseguir el objetivo de satisfacer las necesidades de los individuos. Por un lado, parece evidente que los mercados no son capaces de proveer todas las cosas que las personas necesitamos y deseamos. Por otro, hay mercados para cosas que no debiera haber, es decir, los bienes y servicios al presentarse bajo la forma de la mercancía pierden parte de sus rasgos como satisfactores o sencillamente se proveen mercancías cuya conveniencia para la sociedad es discutible (drogas, prostitución infantil, órganos humanos, armas, etc.) (L.de Sebastián, 1999). Por eso mismo, los mercados suelen ser complementados, regulados o coartados mediante el concurso de otras instancias organizativas. En cualquier caso, el libre intercambio de unos bienes y servicios por otros o por dinero a través de contratos individuales entre todos los agentes se ha convertido en un instrumento tan portentoso que nadie duda de su utilidad, aunque los economistas difieren en su significado y alcance. En el terreno de las concepciones las discrepancias son tan significativas que clasifican a los economistas en distintas corrientes: unos hacen una lectura del mercado como orden espontáneo y aséptico mecanismo asignador de recursos, resaltando sus bondades para el descubrimiento y la transmisión de información sobre oportunidades (C.Rodríguez Braun, 2000); otros, sin embargo, aunque reconocen la utilidad de los modelos abstractos de la teoría económica, llaman la atención de lo ilegítimo de deducir proposiciones normativas a partir del modelo teórico olvidando los supuestos sobre los que se estableció, discurriendo sus análisis por los de los mercados concretos donde lo que se manifiesta como característico suele ser la información imperfecta y restringida para unos pocos y las asimetrías de oportunidades que se generan a partir de las diferentes posiciones de partida, lo que trasluce situaciones desiguales de poder.

En lo que se refiere a la satisfacción de las necesidades, en el capitalismo el mercado asigna los recursos productivos para satisfacer sólo aquellas que se pueden

expresar porque alguien paga por ellas y a condición de que en la venta se obtenga un beneficio. Además, ya que en el capitalismo las necesidades no preceden a las decisiones de producción, sino al contrario, primero se realiza la producción y después se comprueba si son coherentes con las demandas económicas, la relación mercado-capital pierde en gran medida su supuesta eficiencia al dar lugar a fenómenos de despilfarro y a la aparición de crisis periódicas.

Esfera estatal

También el Estado aparece como una esfera concernida en la satisfacción de las necesidades de sus ciudadanos. La provisión de bienes y servicios por parte de la esfera pública está justificada, o bien por razones de eficacia, o bien por ser la expresión de tensiones redistributivas en el desempeño de una función de legitimación social.

Con respecto a la primera de las razones, nos encontramos con los llamados bienes públicos, así como con un serie de intervenciones del Estado encaminadas a internalizar externalidades, a garantizar el transporte y suministro de servicios básicos sujetos a rendimientos crecientes (luz, agua corriente, etc.) o a regular el consumo de mercancías no deseables (o bienes que no parecen tales en relación al bienestar) en los que la elección individual del consumidor es problemática (los casos más conocidos de tabaco y alcohol). El caso de los bienes públicos consiste en que se trata de bienes de consumo no rival, esto es, el consumo que hace un individuo de ellos no es óbice para el disfrute de otro individuo en parecidas condiciones. Esto último por lo menos hasta un cierto límite o hasta que no se manifiesten los “problemas de congestión”, que se suelen traducir en un deterioro de la calidad del consumo. Al ser utilizados colectivamente, los demandantes no manifiestan su disponibilidad a pagar por dichos bienes, por lo que su valoración se desconoce y el mercado conduce a una oferta insuficiente de los mismos. Con éstos, así como en los otros casos de intervención estatal reseñados, el mercado es una alternativa subóptima. O con otras palabras, el papel del Estado se justifica ante la existencia de límites en la capacidad de provisión del mercado.

Si en cierto sentido con la intervención pública-estatal anterior la esfera pública

se convierte en un ámbito esencial de la reproducción humana, la intervención movida por razones redistributivas persigue no sólo promover para todos y todas las condiciones mínimas para su reproducción social sino también un aumento y calidad, en clave más igualitaria, de los funcionamientos valiosos para la vida en sociedad. Es decir, no sólo pretende solventar los problemas de eficiencia por los límites del mercado, sino también instaurar un sistema de seguridad para la sociedad frente a los excesos del propio mercado.

Esfera familiar

Paralelamente a la existencia de una producción para el mercado, una parte importante del trabajo total es desempeñado en la economía no monetaria. El trabajo asalariado coexiste en nuestras sociedades modernas con otras formas de trabajo mercantil (trabajo autónomo) y no mercantil (doméstico y comunitario). El trabajo asalariado constituye la modalidad más importante de trabajo mercantil. Supone la existencia de una fuerza de trabajo libre que se contrata en el mercado laboral para participar en la producción de bienes y servicios con valor de cambio. El trabajo doméstico, sin embargo, se encamina a la obtención de bienes y servicios con exclusivo valor de uso y se desarrolla bajo relaciones no capitalistas. Su objetivo es, desde un punto de vista económico, la reproducción diaria y generacional de la fuerza de trabajo. Desde una perspectiva más amplia que considere lo socio-afectivo, incluye, además de la actividad reproductiva, labores de socialización y el cuidado de personas incapaces de cuidarse por sí mismas, ya sea por razones biológicas (edad o salud) o sociales. El trabajo doméstico al no aparecer en las estadísticas permanece como una actividad invisible, aún cuando es cuantitativamente importante y cualitativamente crucial para garantizar el nivel de vida de la mayoría de la población. Al mismo tiempo, y dada la división sexual del trabajo, es fuente de sufrimiento y malestar para las mujeres.

La imbricación entre los ámbitos mercantil y doméstico se puede mostrar, en primer lugar, con el concepto de «función de producción doméstica», que considera que los bienes y servicios adquiridos en el mercado son inputs de un proceso de trabajo doméstico que, mediante el empleo de tiempo y energía vital, los hace aptos para el consumo en el

marco de un proceso de producción de bienestar. Por otra parte, dada la supremacía de la esfera de producción mercantil en las sociedades capitalistas, la esfera de reproducción queda al servicio de la mercantil. Como ha señalado Cristina Carrasco, es el enfoque «reproducción/excedente» (frente a la visión Neoclásica), al recuperar la idea clásica del salario como coste de reproducción históricamente dado de la clase trabajadora, el que permite poner de "manifiesto la relación social profunda que existe entre los procesos de producción de mercancías y de reproducción de personas, entre beneficios y salarios (...) Considerar los salarios como subsistencia -además de costes- permitiría hacer explícita la profunda contradicción en nuestros actuales sistemas económicos: la acumulación y obtención de beneficios (por disminución de costes) como objetivo fundamental no necesariamente coincide con una mayor calidad de vida y una mejora de las condiciones de subsistencia" (C.Carrasco, 1995; pp.36-37). Los cambios en la esfera productiva y, en particular, del mercado de trabajo, afectan a la organización de los tiempos dedicados a las actividades domésticas. Por ejemplo, las actuales políticas neoliberales tendentes a la reducción del salario real conllevan un incremento en la intensidad y duración del trabajo doméstico para suplir la reducción de los ingresos. A su vez, la esfera de reproducción condiciona la participación laboral de las mujeres (en cuanto principales responsables de dicha esfera), estando la oferta de fuerza de trabajo fuertemente influida por las características del sistema de reproducción.

De igual forma nos podríamos referir a las fuertes relaciones de complementariedad y sustitución existentes entre el espacio público y el familiar. El despliegue de una amplia política de servicios sociales descarga de tareas al hogar o ayuda a su mejor realización. A la inversa, las redes de solidaridad familiar amortigua las deficiencias de cobertura de los sistemas de protección social, etc.

Mercado, Estado. Evaluación de las estrategias.

La evaluación del papel del mercado en los procesos generales de satisfacción de las necesidades exige diferenciar un doble plano en los análisis. En primer lugar, la función genérica que desempeña la institución del mercado en las llamadas “economías de mercado” en cuanto eje o principio de la organización social. En segundo lugar, el análisis

en sentido estricto de las bondades y los límites de los mercados como mecanismos en la provisión de los bienes económicos. Son dos planos que se suelen confundir por la costumbre de denominar a la economías capitalistas con la expresión más aséptica de “economías de mercado” o por el error de asimilar el capitalismo al funcionamiento del mercado.

La institución del mercado es anterior al capitalismo. Se ha dado en las sociedades preindustriales, así como el dinero. *La gran transformación* que se produjo con el advenimiento de la modernización capitalista fue la implantación del mercado como principio regulador del conjunto de la vida social, a diferencia de lo que ocurría en las denominadas sociedades primitivas, donde el sistema de intercambio estaba integrado en la organización general de la sociedad. "El mercado autorregulador era algo desconocido: la aparición de la idea de autorregulación representa, sin duda alguna, una inversión radical de la tendencia que era entonces la del desarrollo" (K.Polanyi, 1944; p.121). A su vez, el dinero dejó de ser únicamente un instrumento de intercambio para, pasando por su conversión en depósito de valor que garantiza la satisfacción por medio del mercado de algunas necesidades futuras (en opinión de Keynes, el dinero es el eslabón que une el presente con el futuro), terminar funcionando para muchas personas como depositario de sentido existencial (el «tanto tienes tanto vales», en el hablar castizo). De forma más precisa, y en palabras de González-Tablas, entre la situación inicial de existencia de mercados como instituciones de intercambio y la de una economía de mercado “media un salto cualitativo que se plasma en la generalización de la circulación de mercancías, ciclo ininterrumpido de movimiento de mercancías, en el que, curiosamente, el dinero cambia de posición y de mediador del intercambio se convierte en objetivo del mismo (obtención de un diferencial como objetivo de la circulación); la economía así organizada (la economía de mercado) pasa a principio organizador de lo social, subordinando todas las racionalidades a su lógica, en un avance paulatino en el que trata de convertir en mercancías a todos los bienes (en especial, a la tierra, a la fuerza de trabajo y al dinero)” (2000; pp. 68-69)

El problema surge de que una “sociedad de mercado” es una contradicción en sus propios términos. Frente a la tentativa de "racionalización" de la economía de la mano del mercado conviene no olvidar -como subrayó Polanyi- el riesgo cierto de la dislocación

social. La defensa a ultranza de la libertad individual y de un orden autorregulado por las fuerzas del mercado, al margen de cualquier tipo de racionalidad colectiva, deja a la sociedad a merced de los intereses y las pasiones de algunos individuos. "Permitir que el mecanismo del mercado dirija por su propia cuenta y decida la suerte de los seres humanos y de su medio natural, e incluso que de hecho decida acerca del nivel y la utilización del poder adquisitivo, conduce necesariamente a la destrucción de la sociedad. Y esto es así porque la pretendida mercancía denominada «fuerza de trabajo» no puede ser zarandeada, utilizada sin ton ni son, o incluso ser inutilizada, sin que se vean inevitablemente afectados los individuos humanos portadores de esta mercancía peculiar. Al disponer de la fuerza de trabajo de un hombre, el sistema pretende disponer de la entidad física, psicológica y moral «humana» que está ligada a esta fuerza. Desprovistos de la protectora cobertura de las instituciones culturales, los seres humanos perecerían, al ser abandonados en la sociedad: morirían convirtiéndose en víctimas de una desorganización social aguda" (K.Polanyi, 1944; pp.128-129). Igual suerte le correspondería al entorno natural, afectando a su condición de hogar y fuente para la provisión de los medios con los que satisfacen los humanos sus necesidades.

Desde esta perspectiva, se puede comprender al Estado social como aquella instancia que asume un papel central en la protección del tejido social. Los principios de reciprocidad y redistribución se convierten en moduladores del mercado, amplian y compensan la gestión del bienestar por parte del mercado. Contrarresta la emancipación de lo económico de lo político, media en la articulación entre economía y sociedad.

Pero empecemos por hacer balance de las virtualidades y limitaciones de la institución del mercado en la satisfacción de las necesidades. Los defensores del capitalismo resaltan su éxito a partir de las virtudes que se le atribuyen: mecanismo de incentivo e iniciativa económica; mecanismo neutro y eficiente en la asignación de los recursos; portentoso mecanismo de información. En efecto, el mercado utiliza información dispersa en millones de ciudadanos, siendo el continuo proceso de desvelamiento de las preferencias individuales el que posteriormente conduce a la innovación y al aumento de la productividad del capitalismo. No obstante, mientras no se cuestiona la capacidad de la economía de mercado para producir una cantidad de mercancías destinadas a satisfacer los

deseos que previamente crea, ¿se puede decir lo mismo para las necesidades humanas? A pesar de que los mercados son eficientes como mecanismos de coordinación de preferencias predeterminadas de hogares y empresas, lo son mucho menos como fuente de conocimiento de las necesidades humanas (L.Doyal e I.Gough, 1992). Y ello es así porque el mercado no sabe ni puede hacer nada con la pobreza, con las necesidades de los menesterosos sin respaldo presupuestario. Además, la visión unidireccional y el carácter individualista de los intereses en él presentes impiden percibir las bases comunes de las necesidades sociales.

El mercado, siendo un instrumento adecuado de personalización de necesidades y logro de la eficiencia, tiene sus límites en los conocidos fallos del mercado³. Podemos referirnos a los fallos del mercado atendiendo a la siguiente clasificación:

1) Fallos clásicos:

- * Los bienes públicos
- * Los efectos externos
- * Los rendimientos crecientes

2) Fallos de carácter más general:

- * Ausencia de mercados de futuros para todos los bienes y períodos
- * Presencia de incertidumbre
- * Falta o asimetría de información.

Dichos límites son uno de los puntos de partida de "los enfoques de las necesidades" y de la "economía ecológica". Las necesidades básicas hacen referencia, en la mayoría de los casos, a bienes públicos o semipúblicos, es decir, aquellos cuyo consumo no se puede regular en función del precio por el hecho de ser consumidos simultáneamente por todos los individuos (servicios generales de la administración; bienes tutelares: educación,

³ Compartimos la opinión que considera inapropiado llamar a estas limitaciones *fallos* del mercado, al no ser la excepción sino la norma en el funcionamiento diario del mercado. Igualmente, hablar de distorsiones del mercado resulta engañoso, ya que induce a pensar que existiría un «estado natural» de mercados no distorsionados. Más bien lo que existe es la construcción política de los mercados y de los marcos en que éstos se desenvuelven.

transporte público, sanidad, etc.), financiándose por vía fiscal. Al ser utilizados colectivamente, los demandantes no manifiestan su disponibilidad a pagar por dichos bienes, por lo que su valoración se desconoce y el mercado conduce a una oferta insuficiente de los mismos. Por tanto, el mercado no aparece como el mecanismo más pertinente para regular un gran número de actividades donde las inversiones son muy grandes y la elección individual tiene una importancia secundaria.

La economía ecológica ha resaltado la importancia de considerar los efectos externos o acciones de un agente económico que afectan a otro. Las empresas y/o los consumidores no tienen en cuenta los costes que infringen a otros agentes, por lo que el mercado ofrecerá una cantidad excesiva desde el punto de vista de la optimalidad. Además, estas deseconomías afectan fundamentalmente a los bienes colectivos, agudizando las limitaciones del mercado respecto a estos últimos. El mecanismo de mercado no cumple suficientemente en estos casos uno de los objetivos para el que se le otorga utilidad: la evaluación exacta de los costes relacionados con la producción de las mercancías. Como no hay prácticamente ningún acto de producción o consumo que no tenga algún efecto externo (sea éste positivo o negativo), la imposibilidad de evaluar correctamente los costes sociales lleva al mercado a decisiones de asignación en una dirección equivocada. Ésta es una poderosa objeción a la doctrina que sostiene que el mercado es el indiscutible asignador de los recursos y que el sistema de precios a él vinculado es el perfecto mecanismo de señales de orientación en las decisiones de los agentes económicos y de incentivos para la inversión. Objeción que enlaza bien con algo que conocen desde hace tiempo los estudiosos de la economía del desarrollo y que es de especial interés en el tema de la realización de las necesidades de las gentes, a saber: que un previo en la evaluación del mercado como mecanismo orientador de las inversiones es el análisis de la configuración estructural del mismo mercado. Así, por ejemplo, una artificiosa estructura de la demanda, tanto a niveles altos de ingreso como a otros más bajos, imitadora de las formas de vida consumista de los países ricos en los países subdesarrollados, convierte al mercado, contra la clásica teoría de la mano invisible, en auténtico mecanismo desorientador de las inversiones, debido a que en la medida que surgen se dirigen a sectores de interés secundario para cubrir las carencias de la mayoría de sus poblaciones.

En conclusión, el mercado por sí sólo conduce a una oferta insuficiente y a una erosión de los bienes públicos, así como a una oferta excesiva de otros generadores de economías externas negativas; su eficacia en la asignación de recursos y en la orientación de las inversiones responde a los fundamentos políticos y sociales de su construcción.

En determinados contextos -los de la competencia perfecta-, el mercado es un regulador ágil para responder sin grandes retardos a los cambios en la demanda. Como tal es insustituible en economías complejas donde hay una avanzada división del trabajo. Sin embargo:

- a) en el mundo real los supuestos de la competencia perfecta son más bien la excepción que la regla,
- b) aún cuando se dieran estos supuestos, no conviene olvidar que el mecanismo competitivo genera incentivos al comportamiento no competitivo, dada la existencia de factores como la evolución de las técnicas productivas, la internacionalización y diversificación creciente de los mercados, etc.
- c) del mercado están ausentes las generaciones futuras (con sus correspondientes necesidades), por lo que no regula adecuadamente aquellas actividades económicas que llevan al agotamiento de los recursos no renovables o a la destrucción irreversible de los ecosistemas, al no hacerse presente la demanda efectiva de esas generaciones.

Desde un punto de vista no estático, también surgen dudas acerca de la capacidad de la economía de mercado para ajustarse a cambios en los parámetros estructurales que la definen. El papel de las expectativas es esclarecedor para explicar algunos desórdenes vinculados al funcionamiento de los mercados. Este factor de orden psicológico tiene gran importancia, ya que siempre que las expectativas apunten hacia un empeoramiento de las condiciones existentes el propio funcionamiento del mercado no producirá equilibrio sino desequilibrio.

En consecuencia, para paliar la visión unidimensional y las externalidades a las que lleva el mercado, tiene que existir alguna agencia central, que en la práctica es el Estado al no existir otro actor institucional con tanto poder y recursos para llevar a cabo estas misiones. En primer lugar, lo jerárquico estatal es necesario para defender al mercado del

mercado mismo. En segundo lugar, es necesario para aliviar la sobrerrepresentación que otorga el mercado a las élites adineradas y que conforma un tipo de "desarrollo vicario" en el que los ricos ejercen la función de representar al resto en el disfrute de las mercancías. Así, aún cuando se reconozca al mercado un importante papel en una estrategia de satisfacción de las necesidades, el Estado seguirá mostrándose como actor imprescindible en cuanto que garantiza el ingreso de los ciudadanos -condición de acceso a los bienes del mercado- a través de las políticas de pleno empleo y/o redes de seguridad social que den continuidad a las rentas ante contingencias varias. Además, siempre, en cualquier caso, se necesitará de ciertos satisfactores que se presentan de forma colectiva y no cosificada. El acceso universal a los mismos reclamará la función del Estado como provisor directo. En otros casos, la legitimidad de la intervención estatal surgirá de la exigencia de regulación, como es el caso del control de los satisfactores nocivos (satisfactores violadores o destructivos; pseudo-satisfactores; inhibidores) en el lugar del trabajo, dentro del hogar y en el entorno físico.

El rechazo del neoliberalismo a la intervención estatal es parte de un repudio más amplio a la implantación de criterios de tipo extraeconómico. Sin embargo, la historia económica señala que los casos más exitosos y sostenidos del desarrollo capitalista se han registrado en períodos en que la dinámica del mercado ha estado subordinada o al menos articulada a una ética extraeconómica, sobre todo al coadyuvar a la "difícil conjugación de la búsqueda del beneficio individual y la responsabilidad social" (C.M.Vilas, 1996a; p.5). De lo contrario, abandonada a sus propios estímulos la racionalidad del mercado no conduce más que a una sucesión interminable de crisis industriales, euforias financieras y desplomes espectaculares. Como ha señalado Heilbroner, "si los grandes escenarios nos enseñan algo, es que los problemas que amenazan al capitalismo nacen del sector privado, no del público. La saturación de la demanda y la degradación de la fuerza de trabajo que constituyen las grandes dificultades en la concepción de Smith, las crisis y contradicciones en el modelo de Marx, la incapacidad para alcanzar el pleno empleo escogida por Keynes como el gran defecto, la erosión cultural propuesta en el escenario de Schumpeter, son fallos nacidos de la actividad de una economía capitalista, no de alguna posible interferencia de la política en esa actividad" (R.Heilbroner, 1992; p.115). Como demostró Polanyi, nada más alejado de la verdad que la creencia en la espontaneidad y naturalidad

del capitalismo, dado el decisivo involucramiento del Estado y las luchas políticas y sociales en la configuración de las economías de mercado y en la consolidación del liberalismo.

El Estado del Bienestar.

Podemos entender el Estado del Bienestar "como aquel conjunto de actuaciones públicas tendentes a garantizar a todo ciudadano de una nación, por el mero hecho de serlo, el acceso a un mínimo de servicios que garanticen su supervivencia (entendida en términos sociales y no estrictamente biológicos)" (R.Muñoz de Bustillo, 1989; p.25). Es fruto de la historia del reformismo social, expresión de un sistema de protección social frente a las consecuencias de la implantación del principio del liberalismo económico. "El Estado social supone una serie de limitaciones a la generalización de la forma mercancía, empezando por la fuerza de trabajo humana, y al funcionamiento irrestricto del mercado. Por la vía de una fuerte fiscalidad, el Estado constituye un «capital social» de gran envergadura que permite sustraer sectores importantes de la vida social de la lógica del mercado. Bajo la presión de los asalariados, adopta un esquema redistributivo a favor de los menos favorecidos, lo cual implica la intromisión de un criterio extraeconómico de justicia distributiva" (J.Sempere, 1994; pp.30-31).

El Estado de bienestar liberal democrático se basaba en un consenso extremadamente amplio. Para empezar, se permitiría el crecimiento de los salarios reales y del tipo de beneficio, de la masa salarial global y de los beneficios totales, evitando pugnas distributivas. En consecuencia, los salarios reales tendrían que crecer al mismo ritmo que la productividad, garantizándose así que la distribución de la renta permaneciera inalterada. Por lo tanto, una cuestión central era conseguir un crecimiento mediante la utilización de métodos de regulación keynesianos: salarios elevados, estabilidad de precios y pleno empleo. Esto permitiría las rentas con las que acceder a los satisfactores que se ofertaran en el mercado, al tiempo que se conseguía una creciente capacidad adquisitiva con la que cubrir las necesidades crecientes asociadas al cambio de vida. Por otro lado, se perfilaba un marco general de seguridad a partir del reconocimiento y extensión de los derechos de ciudadanía, plasmación normativa de la aceptación de la existencia de unas necesidades

humanas objetivas. A cambio -y en buena medida como consecuencia- de protección, seguridad y una parcial desmercantilización de la fuerza de trabajo, la clase trabajadora no cuestionaría el poder del capital, observaría la estabilidad en la distribución de la renta y del peso relativo del sector público.

Críticas al Estado de Bienestar

Es indiscutible el papel que han jugado las políticas de provisión de servicios sociales, de pleno empleo y de continuidad de la renta en la producción de bienestar social. Sin embargo, su estilo de intervención y las consecuencias derivadas de la misma han sido criticadas desde las derechas y las izquierdas, convirtiéndose en el centro de una intensa disputa ideológica con múltiples implicaciones para las políticas sobre las necesidades.

El neoliberalismo condensa la crítica al Estado de Bienestar en su ineficiencia, en su papel desincentivador del trabajo, el ahorro y la inversión, en su sobredimensión limitadora de espacios para la acumulación privada, afectando por todo ello a la capacidad que tiene el capitalismo de afrontar las demandas económicas de los individuos.

Más sustantivas son las críticas que emanan de dos tesis relacionadas y complementarias que formula el pensamiento neoconservador norteamericano: las tesis del "Estado sobrecargado" y la "esclerosis burocrática", con su corolario sobre la ingobernabilidad del Estado en las sociedades del capitalismo democrático. La tesis de un "Estado sobrecargado"⁴ toma como punto de partida la constatación de que desde los años 30 y el "New Deal" se asiste a un proceso de asunción acumulativa de nuevas funciones por el Estado: de la regulación económica e intervención como agente económico, a la función redistributiva y, recientemente, como impulsor del I+D. La política social en particular, según el discurso neoconservador, ha generado crecientes expectativas de satisfacción de las necesidades y una politización de las mismas, con el resultado de la ingobernabilidad del Estado como consecuencia de la burocratización creciente, la crisis fiscal y la sobrepolitización de los problemas. Por lo tanto, existe un problema político-económico fundamental debido a la sobrecarga a la que está sometido el Estado por las

⁴ D.Bell, *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Alianza, Madrid, 1977; P.L.Berger, *La revolución capitalista*, Península, Barcelona, 1989; M.Novak, *El espíritu del capitalismo democrático*, Tres tiempos, Buenos Aires, 1983.

demandas sociales y a las limitaciones de su capacidad gestora. La razón de fondo, pues, reside en las crecientes expectativas y en la sobrepolitización de las necesidades sociales que despierta el reconocimiento de los derechos de ciudadanía, trayendo como consecuencia un Estado sobrecargado de demandas ciudadanas -y por ende de funciones- que deviene en ingobernable. La crítica vendrá seguida, en coherencia con el diagnóstico, de una propuesta de disminución forzada de las demandas y necesidades sociales de los ciudadanos, lo que apunta a una redefinición cultural de las necesidades y valores. Ello exigiría la siguiente estrategia (J.M.Mardones, 1991):

1. Despolitizar las necesidades sociales, mediante la sustitución del Estado del Bienestar, como mecanismo de intervención pública de satisfacción/generación de necesidades, por el mercado, como mecanismo neutro y de iniciativa privada, y por las llamadas «estructuras intermedias» (organizaciones religiosas, educativas, sociales...), como modo de hacer frente a determinados problemas sociales.
2. Reconstruir culturalmente las necesidades de modo que se puedan superar las contradicciones culturales del capitalismo (D.Bell, 1997). Se trata de encarrilar la cultura según las necesidades del sistema económico y político.

En rigor, se pretende con ello reducir la complejización de lo social limitando y simplificando necesidades y aspiraciones de los ciudadanos, reconduciéndolas en su mayor parte hacia preferencias individuales monetarizadas que puedan expresarse por vía del mercado (L.E.Alonso, 1995). Postura que se enfrenta en el debate político a la alternativa que defiende la repolitización de las necesidades sociales, ampliando el campo de las decisiones políticas (quiénes y sobre qué asuntos cabe decidir) y atendiendo a los proyectos, expresados por movimientos sociales, que definen las necesidades colectivas o privadas y las formas de realizarlas (L.E.Alonso, 1986 y 1995). En cualquier caso, esta disputa es reveladora de que en el proceso de producción social de la necesidad la forma en que se convierte una necesidad percibida como tal por un grupo social en una necesidad normativa -es decir, oficialmente reconocida por las instituciones y las agencias estatales- es un proceso de decisión social. En función de la forma y naturaleza de la estructura política tendremos el lugar que las necesidades sociales ocupan en los objetivos públicos, pudiéndose a partir de aquí diferenciar dos posiciones alternativas. En un caso, ocupando un espacio residual en la decisión política y quedando relegadas al funcionamiento del mercado. En el otro, ocupando un espacio central en los procesos de elección pública.

Desde otra órbita cultural totalmente diferente se han realizado críticas al estatismo

de bienestar vertical. De la mano de la tendencia sociocultural de los llamados "Alternativos" se han denunciado los abusos burocráticos, la misma "dictadura de las necesidades" que ejercen burócratas y profesionales de la administración al definir y proveer las necesidades sociales. Con tono provocador Iván Illich comenzó su obra *Némesis médica* con la siguiente afirmación: "La medicina institucionalizada ha llegado a convertirse en una grave amenaza para la salud" (I. Illich, 1975; p.9). Los «alternativos» tratan de poner en primera línea las cuestiones de autonomía e identidad cultural de la pluralidad de grupos y sectores presentes en la sociedad.

5. CONSUMO DE BIENES ECONÓMICOS Y BIENESTAR

La relación entre el consumo de bienes y servicios y la satisfacción de las necesidades está lejos de ser evidente. No existe ninguna vinculación sencilla entre esos dos planos. Como vimos, no existe una correspondencia biunívoca entre necesidades y satisfactores, por lo que no cabe establecer una correspondencia entre un catálogo de necesidades y deseos bien determinados y un menú de bienes y servicios particulares. Comencemos, no obstante, por clarificar los términos del enunciado.

Consumo

En un sentido amplio es el proceso encaminado a la satisfacción de las necesidades. La cuestión radica en que no suele haber atajos y la red de carreteras está ciertamente enmarañada, dando lugar a numerosas circunvalaciones cuando no a caminos sin salida. Engloba el consumo privado mercantil, los consumos sociales y públicos y el consumo privado no mercantil. En este sentido general la percepción del bienestar concierne al estudio de la evolución de los niveles y formas de consumo.

El consumo debe contemplarse además en una doble perspectiva que referencia las raíces materiales de cualquier momento de la actividad económica, es decir, remite a las relaciones de los hombres con los hombres y a las relaciones de lo humano con la naturaleza. En consecuencia:

1. Involucra relaciones sociales (diferentes según el ámbito al que se refiere: relaciones

mercantiles, de género, de jerarquía, etc.).

2. El vocablo consumir no significa sólo comprar, también denota la idea de agotar y destruir (I.Senillosa, 1997).

Orden social y orden natural son los marcos inmediatos en los que se desarrolla este momento de la actividad económica. Referirnos al primero supone aludir al sistema económico capitalista y caracterizar el consumo de bienes y servicios como primordialmente consumo de mercancías.

Este planteamiento epistemológico busca el enfoque de la Economía Política, estudiando las articulaciones de las formas de consumo con los procesos sociales de producción, apropiación y distribución del excedente económico. Además, contempla el consumo como un momento de una totalidad: procesos de producción, circulación, intercambio y consumo como momentos de la actividad económica capitalista, configurando todos ellos el ciclo del capital en su conjunto. Así las cosas, por un lado, el incremento de mercancías para el consumo es tanto un resultado como una necesidad del modelo de acumulación/reproducción de la fuerza de trabajo orientado por la lógica del desarrollo capitalista. Es decir, no sólo es consecuencia de un crecimiento económico, sino también causa necesaria para la realización de excedentes que permita continuar con el proceso de acumulación de capital y causa necesaria también para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo en un determinado contexto histórico. Por otro lado, el consumo es percibido como "el proceso de apropiación desigual por los diferentes grupos sociales de los productos del trabajo colectivo" (L.E.Alonso y F.Conde, 1994; p.223). La adopción de este enfoque permite conectar con la naturaleza y lógica del capitalismo así como con la dinámica desigual y la pugna social inherentes a su desenvolvimiento. Finalmente, no se debe obviar la referencia al marco natural como acostumbra la visión estandar de la economía, al presentar a la naturaleza como mero convidado de piedra.

El consumo de mercancías constituye la estrategia central para la satisfacción de necesidades en el capitalismo. Como en cualquier otro satisfactor, y atendiendo a su génesis, el estudio del consumo es inseparable del estudio de un doble contexto: 1º) el de la cultura y la ideología; 2ª) el de la reproducción económica en que se integra. Atendiendo a

sus efectos, dada la existencia de externalidades negativas sobre la naturaleza y teniendo en cuenta el hecho de que el consumo de un individuo no es independiente de los actos de consumo de los otros, en este momento de la actividad económica hay que reconocer una dimensión ecológica y otra dimensión sociocultural.

La producción de bienes y servicios

Los bienes y servicios (monetarios o no) consumidos dependen del trabajo -en sus diversas modalidades- y de la naturaleza. La eficacia de los usos que se les pueda dar va a depender de las capacidades de las personas y de sus circunstancias sociales (habilidades personales, infraestructuras de bienes y servicios esenciales, uso del tiempo, las normas y relaciones sociales, etc.).

Si en la base de la producción de bienes y servicios se encuentran la fuerza humana de trabajo y las distintas funciones que cumple el medio natural, es obligado hacer unas mínimas consideraciones al respecto, oportunas además en cuanto que trabajo y naturaleza son también fuentes en sí mismas de satisfacción. En concreto para la sociedad industrial capitalista, la evaluación cabal del impacto sobre el bienestar individual y social de las actividades económicas exige contemplar "la genealogía de la producción, esto es, rastrear el papel de los recursos naturales, medios de producción y trabajo en los sucesivos estratos de la producción de mercancías por medio de mercancías" (A.Barceló, 1984; p.63).

El trabajo

De forma general consideramos el trabajo como la actividad común de la especie humana orientada a garantizar su pervivencia y a la reproducción de las diversas sociedades humanas en un determinado nivel de satisfacción de las necesidades sociales. Si bien éste es el papel general del trabajo en todas las sociedades humanas, adopta formas diversas en cada una de ellas (trabajo de autosubsistencia, forzado, mercantil) (A.Recio, 1997).

El trabajo asalariado es una de las instituciones centrales de las sociedades capitalistas. Su implantación estuvo asociada a la de la institución de la propiedad privada en la medida que la imposibilidad de acceso a los recursos naturales y la desposesión de los

principales medios de producción para una amplia mayoría de la población les impidió desarrollar por sí mismas un proceso productivo autónomo. El trabajo asalariado constituye así una forma particular de actividad laboral, producto histórico típico de sociedades en las que el trabajo se organiza principalmente a través de mercados laborales y empresas capitalistas (A.Recio y J.Riechmann, 1996).

Para un trabajador asalariado la venta de su fuerza de trabajo constituye un requisito básico de supervivencia para él y su familia (incluso sin hacer abstracción de ayudas públicas y redes de apoyo mutuo familiares o comunitarias). La institución del trabajo asalariado permite la adquisición de medios de vida a cambio del alquiler de su capacidad laboral y presupone dos condiciones: en primer lugar, la existencia de mercados de bienes y servicios y, paralelamente, la existencia de dinero. De esta forma los trabajadores reciben un salario con el que poder adquirir mercancías a partir de sus gastos de consumo personal. No obstante, el trabajo asalariado coexiste en nuestras sociedades modernas con otras formas de trabajo mercantil (trabajo autónomo) y no mercantil (doméstico y comunitario), cuya importancia, particularmente para el referido a la esfera doméstica, no es en absoluto desdeñable. En este caso la economía convencional hace gala de la necia confusión a la que aludiera el poeta Machado: no se valora en cuanto que gran parte del trabajo en el hogar y la comunidad trasciende los precios de mercado.

Recuperemos una idea anteriormente esbozada. El trabajo no sólo se vincula al bienestar de los individuos por ser fuente de riqueza. También el trabajo *puede* ser una fuente directa de satisfacción ya que, con carácter general, implica un despliegue consciente de la actividad humana a partir de unas capacidades. Se trata a este respecto de observar el bienestar de los productores de bienes y servicios, y no sólo por el salario que reciben.

En la obra de Marx un aspecto crucial es el análisis de cómo el modo de producción capitalista altera la naturaleza del trabajo al asentarse una relaciones de producción que lo privan de satisfacción y lo tornan desagradable. Criticó, asimismo, el fetichismo de la mercancía que hace que se centre la atención en el producto sin atender a la actividad social que lo creó. Esta hipoteca al trabajo impide otras manifestaciones

distintas a las de su carácter mercantil. En palabras de Riechmann:

Dentro de la sociedad capitalista, insertos en la dinámica de mercantilización de todo lo divino y lo humano, tendemos a olvidar que el trabajo no es únicamente la fuente de medios de subsistencia en forma de un salario, sino que tiene otras dimensiones aún más importantes que aquella: el trabajo es también una actividad orientada a la satisfacción de las necesidades humanas, y es medio de socialización, de creación y recreación de una comunidad humana (medio de autoconstrucción de la especie humana, podríamos decir, si acto seguido relativizamos modestamente el impulso prometeico de la expresión)" (1998b; p.18).

Efectivamente, el trabajo es un medio privilegiado de participación en la actividad social general y punto a partir del que se definen el complejo mundo de los derechos y deberes económicos y sociales en las sociedades modernas: todos los individuos tienen el deber de participar en la generación del producto social por medio de su trabajo, y el mismo trabajo es la manera más común de hacer efectivo el derecho a una parte del producto⁵.

La economía ortodoxa apenas dice nada sobre el trabajo como fuente directa de satisfacción. La formulación de la utilidad marginal del trabajo afirma que su carácter agradable disminuye (o su carácter de carga aumenta) a medida que aumenta la cantidad de trabajo ejecutada. En términos del modelo formal de análisis un aumento salarial produce dos efectos sobre la demanda de ocio que presionan en direcciones opuestas. En efecto, si suponemos dos únicos usos del tiempo, el trabajo y el ocio, el aumento del salario eleva el precio del ocio (aumenta el coste de oportunidad del ocio, es decir, aumentan los ingresos que se dejan de percibir por decidimos por más tiempo de ocio en lugar de trabajar), lo que impulsa a los individuos -al igual que con cualquier otro bien- a "comprar" menos ocio (efecto sustitución). Pero al mismo tiempo, el aumento del salario eleva el ingreso real y, por consiguiente, la capacidad para adquirir y disfrutar de más ocio (efecto renta). La

⁵ La manera normal, pero no la única, ha recordado Sempere (1996), ya que en los Estados del Bienestar se reconoce bajo ciertas circunstancias (por accidente, por edad, etc.) el derecho a un ingreso sin contraprestación laboral. Pero esto no deja de reforzar la afirmación anterior, puesto que el Estado del Bienestar es, según David Anisi, un Estado de trabajadores, esto es, en el Estado del Bienestar (por oposición al Estado liberal) los derechos a la participación del producto social no se derivan exclusivamente de la propiedad, sino "por el hecho de haber realizado, o incluso de poder realizar, durante cierto tiempo un trabajo socialmente considerado como útil" (D.Anisi, 1995; p.117).

prevalencia del efecto renta sobre el efecto sustitución presupondrá una valoración comparativamente menos favorable para ese uso del tiempo que hemos denominado trabajo. Pero nada más, no hay manera de sustraerse de las valoraciones comparativas y subjetivas de los individuos. El funcionamiento del modelo es el mismo se trate de trabajos objetivamente livianos o agotadores, destructivos o no con la biosfera, etc., considerando exclusivamente al salario como expresión de la satisfacción, marginando los costes sociales y ecológicos que con tanta importancia afectan al bienestar individual y social⁶.

En absoluto están presentes en esta visión las condiciones y formas de organización del trabajo que bajo las instituciones y las relaciones sociales de producción afectan al papel del trabajo como fuente de satisfacción humana. La cuestión no es baladí. Desde la psicología, recuerda Scitovsky (1976), se nos demuestra que el trabajo es fuente de estimulación potencialmente agradable si se desarrolla bajo condiciones adecuadas de intensidad, duración y descansos oportunos. Punto y seguido, el mismo autor, resalta:

La Revolución Industrial agregó la monotonía, la disciplina mecánica y la rapidez de la rutina fabril, y si bien redujo el esfuerzo físico requerido, lo compensó con creces mediante la mayor duración de la semana laboral. Esta es la imagen pintada por Marx. Desde su época, la mecanización, la automatización y la división del trabajo han alcanzado nuevas alturas, y la semana laboral se ha acortado, todo lo cual ha liberado al hombre de su esfuerzo físico agotador, pero no le ha quitado al trabajo su naturaleza desagradable. Sólo han cambiado el carácter y las causas de lo desagradable (p.106).

⁶ Las limitaciones del modelo aquí presentado se muestran, al menos, en tres aspectos de planos diferentes. En primer lugar, por el carácter subjetivo y relativo de las preferencias de los individuos. Como las preferencias se forjan en el fuero íntimo de las personas, podemos suponer el caso en el que un individuo valora por igual el ocio y el trabajo, independientemente de la naturaleza de ambos (liviano o agotador, creativo o mecánico, etc.) ¿cómo funcionaría el modelo si el ocio y el trabajo fueran valorados por igual? El efecto sustitución no se modificaría, pero el efecto ingreso estaría ausente (cuando el trabajo y el ocio son los únicos usos del tiempo y se valoran por igual, no puede haber efecto renta porque el dinero no puede comprar más tiempo), con lo que inevitablemente se produciría un alargamiento de la jornada laboral, cualquiera que sea el trabajo. En segundo lugar, hay un aspecto práctico que resulta problemático y que es ignorado por el modelo teórico neoclásico a consecuencia de su falta de realismo: la incapacidad de los trabajadores para optar fácilmente por un equilibrio entre trabajo y ocio (dado la existencia de desempleo involuntario, indivisibilidades en la jornada, etc). Y sin embargo, sin la posibilidad de este equilibrio el sistema no es óptimo de Pareto. Por ejemplo, si estoy dispuesto a trabajar un poco menos a cambio de un poco más de ocio, mi situación puede mejorar sin empeorar la de nadie si se me concede tal opción. En tercer lugar, sólo discrimina entre dos usos posibles del tiempo, existiendo, por ejemplo, un tercero: el tiempo que requieren las tareas del ámbito doméstico.

Una categoría analítica que puede arrojar algo de objetividad al estudio del trabajo como fuente de satisfacción es la de la «naturaleza de la implicación». Los regulacionistas han resaltado, por ejemplo, cómo la implicación paradójica o residual del trabajador constituyó uno de los límites internos a la propia organización del trabajo fordista (A.Lipietz, 1989). El tipo y el mayor o menor grado de implicación sirven para caracterizar históricamente las relaciones salariales y su contribución a la satisfacción del trabajador. En particular para el trabajo asalariado, el criterio de la mayor/menor participación y libertad de acción en la actividad parece estar correlacionado positivamente con las satisfacciones/insatisfacciones vinculadas a la realización de las tareas. El análisis empírico parece resaltar que "sólo resulta agradable y se disfruta de veras de él, cuando se rompe, o se desvincula en parte, el nexo entre el coste de la mano de obra y el precio, lo cual siempre ocurre en los niveles superiores de ingreso. Es una característica básica del sistema económico moderno, aunque raras veces se mencione, asignar la remuneración más alta al trabajo más prestigioso y agradable. Esto es, el extremo opuesto de aquellas ocupaciones intrínsecamente odiosas que sitúan al individuo directamente bajo el mando de otro, como en el caso de los porteros o los criados domésticos, o aquellas que abarcan una amplia gama de tareas -limpieza de calles, recogida de basuras, conserjerías, ascensoristas- y que tienen una molesta connotación de inferioridad social" (J.K.Galbraith, 1992; pp.42-43).

La naturaleza

Se han comentado extensamente las pérdidas de bienestar asociadas al trabajo en el proceso de producción de las mercancías. Las pérdidas no se refieren sólo al productor, sino que alcanzan a un círculo más amplio (la propia familia del trabajador o la gente en general). Son los costes sociales de la actividad económica (o economías externas negativas). Algunos de estos costes sociales de la producción vienen de la mano del progreso técnico (A.Barceló, 1991). Así ocurre cuando los cambios resultantes de las innovaciones técnicas y organizativas se realizan a costa de la seguridad y estabilidad de ciertas personas. La sustitución de técnicas y productos por otros nuevos suele significar, además de una obsolescencia súbita de equipos y objetos que los reduce a la condición de chatarra y desperdicios, una caducidad de habilidades que tal vez requirieron un costoso aprendizaje o un intenso adiestramiento. También, el mismo progreso tecnológico puede

dar lugar a costes sociales, presentes o futuros, cuando su dinámica no está modulada por el principio de precaución. Otro tipo de deseconomías son las que atienden a la denominación de costes ecológicos, por cuanto suponen la destrucción de la riqueza natural, ya sea mediante el agotamiento de los recursos naturales, la pérdida de biodiversidad, el despilfarro o por simple contaminación.

La economía es la pieza fundamental del metabolismo entre los seres humanos y la biosfera que habitan. La naturaleza en su interacción con la economía desempeña tres funciones básicas (A.Barceló, 1991; J.Riechmann, 1996):

1. Manantial de vida y de biodiversidad, habitat de todas las especies vivas, proveedor de servicios ecosistémicos que aseguran la regulación global.
2. Almacén primario de recursos naturales (materias primas y fuentes de energía, nutrientes de la tierra).
3. Sumidero de calor y residuos.

Estas funciones no sólo permiten la actividad humana, también marcan las constricciones a la misma, esto es, delimitan las condiciones de posibilidad de cualquier sociedad.

Las actividades económicas pueden ser clasificadas dependiendo de la manera de uso y tipo de recursos empleados:

1. Actividades que emplean recursos perpetuos y, en consecuencia, su uso no afecta a su disponibilidad futura.
2. Actividades que utilizan recursos renovables y que marcarán la disponibilidad futura en función de si las tasas de recolección son superiores a las tasas de regeneración de esos recursos.
3. Otras que emplean recursos no renovables pero reciclables, por lo que es posible un relativo alejamiento del horizonte de la escasez absoluta.
4. Finalmente, aquellas que hacen uso de recursos no renovables sin posibilidad de reciclado (combustibles fósiles) y que agotan irreversiblemente esos recursos.

El impacto de los procesos económicos en el entorno natural no se manifiesta

únicamente en el agotamiento de los recursos naturales finitos, también en cómo afecta a la naturaleza en el desempeño de sus otras dos funciones ambientales. La pérdida de biodiversidad, la alteración de los ciclos físicos, químicos y biológicos, la conversión de todo el planeta en un inmenso vertedero, marcan las condiciones de posibilidad para que la humanidad atienda sus necesidades presentes y futuras. La alusión a los modos de uso y a los tipos de recursos que emplea la actividad económica sirve para poner de manifiesto la falacia de los enfoques económicos ordinarios que siguen calificando como «producción» un grueso de actividades de adquisición y destrucción de las riquezas preexistentes (J.M. Naredo, 1987).

Tipos de bienes económicos

Se ha comentado ya que los bienes económicos son objetos y artefactos que permiten incrementar o mermar la eficiencia de los procesos de satisfacción y que la producción de bienes y servicios implicados en la satisfacción de nuestras necesidades depende del trabajo y de la base natural empleados en el marco de unas relaciones sociales. Hemos calificado, en virtud de lo anterior, a la mayoría de ellos como mercancías y a su consumo como mercantil. También se ha anticipado en cierto modo (volveremos más adelante sobre ello) que el consumo no sólo tiene efectos inmediatos sobre aquellos que usan las mercancías que adquirieron, sino que también afecta al bienestar de otros y a la naturaleza. Los niveles y patrones de consumo actuales someten a una tensión enorme a los ecosistemas, deterioran la base de recursos naturales y provocan problemas de contaminación y de eliminación de desechos. Estos resultados terminan por afectar gravemente a la salud, los medios de vida y la seguridad humana. Ahora, sin embargo, interesa esclarecer las cuestiones relacionadas con la existencia de diversos tipos de bienes económicos.

La amplia variedad de bienes económicos recomienda su clasificación. La más simple a la que han recurrido los economistas es aquella que los divide en bienes de primera necesidad y lujos. Se consideran bienes de primera necesidad a aquellos cuya demanda apenas varía al hacerlo el ingreso del consumidor (la elasticidad-ingreso de la demanda es menor que uno). A su vez, los bienes lujo son aquellos cuya demanda varía en

la misma o mayor proporción que el ingreso. La distinción, en apariencia clara, es menos nítida de lo que promete en un primer momento. Ello por dos razones, una general y otra más específica. Primero porque al movernos en el ámbito de los satisfactores -con un marcado carácter histórico y social- la línea de distinción no puede ser universal e inmutable, sino determinada socialmente y siempre cambiante. Así lo que en otro tiempo y espacio podía ser contemplado como un lujo, hoy y en otro lugar constituye la forma de satisfacción básica de esa misma necesidad. En segundo lugar, porque las normas de emulación social alteran el alcance de la distinción, desvinculando la demanda de muchos bienes de la evolución del ingreso. De la clasificación inicial podría deducirse que algunas cosas se adquieren antes que otras, cualquiera que sea la situación en la que se encuentran las personas, y que, con toda probabilidad, las más importantes tienen primacía. Sin embargo, los análisis de los efectos del consumo conspicuo muestran cómo su existencia trastoca los presupuestos familiares a la hora de atender las necesidades básicas de las familias.

Más oportunos son los criterios que ofrece Barceló (1991) para la tipificación de la diversidad de bienes que sirven como satisfactores en las diferentes estrategias. Sirven para comprender la dialéctica entre necesidades, satisfactores y bienes económicos, al incorporarse a la delimitación valores, normas, prácticas sociales y la función de los diferentes bienes en la organización de la economía. Se puede distinguir, según el tipo de posesión, entre: 1) bienes privados, 2) bienes comunales, 3) bienes públicos y 4) bienes libres. Se trata de una distinción muy utilizada en el ámbito de la economía ambiental y ha servido, como es el caso de la *Tragedia de los bienes comunes* de Garret Hardin, para apuntar que la suma de los comportamientos individuales de estrecha racionalidad económica, lejos de contribuir al bien común, aboca a una gigantesca irracionalidad colectiva. Otra clasificación hace entrar en liza el grado de reglamentación en el consumo: se habla así de bienes sociales (de libre elección) y de bienes tutelados (impuestos o prohibidos por alguna autoridad). Atendiendo a su duración se puede distinguir entre bienes perecederos y bienes de consumo duradero; en función de la frecuencia de uso, entre bienes de un solo uso y bienes de utilización reiterada, marcándose las diferencias en estos dos últimos tipos no sólo por la propia naturaleza del bien (alimentos frescos, como ejemplo del caso de un bien perecedero y de un sólo uso), sino también por las prácticas

sociales (la «cultura de lo efímero» y las prácticas de "usar y tirar" características de la sociedad de consumo de masas frente a la «cultura de la permanencia» de los comportamientos sensibilizados ecológicamente). Según la posición en el ciclo de la actividad económica se distingue entre bienes instrumentales y bienes finales. El consumo de bienes finales lo realizan familias o individuos para satisfacer sus necesidades y el de los bienes instrumentales vendrá orientado por las exigencias de la actividad productiva. Esta distinción tiene la virtud de remitir a la diferenciación ya mencionada entre «necesidades finales» (o terminales) de los individuos y «necesidades instrumentales», y permite hacer un razonamiento similar al realizado cuando se habló de necesidades y satisfactores: "Algo constituye una necesidad instrumental para alguien si sirve para la producción (o transporte) de los objetos que son satisfactores de las necesidades de esta persona (...) Introducir el concepto de necesidad instrumental tiene la ventaja de subrayar que mis necesidades terminales, al satisfacerse en un sistema productivo dado, suponen unos requerimientos técnico-productivos sin los cuales los satisfactores terminales no existirían *en este sistema productivo*, aunque no necesariamente en otro. Este concepto permite, por esto, *pensar separadamente los medios y los fines e imaginar otros medios para los mismos fines*" (J.Sempere, 1998; pp. 285-286). Por último, cabe referirse a los bienes según denoten rasgos de la estructura social: se habla de «riqueza democrática» para designar aquellos bienes que -en principio- son posibles para todos al no depender más que del nivel medio de productividad, y de su opuesto, la «riqueza oligárquica», como aquella que refleja una jerarquía en la escala social, siendo posible para unos cuantos, pero nunca para todos. Sin embargo, la frontera de distinción se diluye un tanto cuando se tiene en cuenta que al aumentar la productividad media aumentan también las apetencias de riqueza oligárquica, como ha mostrado en algunas partes del mundo la sociedad de consumo de masas. Y estas sociedades de las economías industrializadas (expresiones de la riqueza democrática) se convierten a la postre, desde un punto de vista ecológico, en «economías posicionales», o en palabras de Altvater, "La industrialización es un «bien posicional»: el mundo no puede disfrutar de las comodidades de las sociedades industriales del bienestar sin que todos los seres humanos que lo habiten empeoren su situación" (1992; p.22).

Se puede resaltar dos tipos de bienes como paradigmas de muchas cosas: los bienes relacionales y los bienes posicionales. Se les dedicará atención a continuación por su

importancia en relación al bienestar individual y social y por su contribución a la conservación o destrucción de la naturaleza. De los primeros se ha dicho que son "bienes sabiamente ecológicos" (F.Ovejero, 1994; p.41) y los segundos están omnipresentes en las críticas del ecologismo sobre los estilos de vida insostenibles.

Bienes relacionales

Una mirada a nuestra cotidianidad nos revela que los bienes y servicios de mercado no son los únicos encargados de proveer satisfacciones a nuestras vidas. Afortunadamente, y a pesar de las tendencias mercantilizadoras de la economía. Hay otros muchos, como los bienes y servicios fuera del mercado, que atienden a otra lógica diferente a la del beneficio y que no se regulan por el sistema de precios. Los bienes y servicios privados fuera del mercado van desde la producción de alimentos para el autoconsumo hasta la amplia variedad de tareas de los quehaceres domésticos, pasando por la panoplia de servicios personales que ejecutamos cada día (aseo personal, por ejemplo) y los frutos de la convivencia que mantenemos con los demás. Se regulan por normas culturales y/o valores jerárquicos que aseguran su reciprocidad y su redistribución.

En consecuencia, son muchas las formas de la satisfacción humana. Existen autosatisfacciones asentadas en nuestra autosuficiencia. Por lo general, nos lavamos diariamente, nos vestimos nosotros solos y nos damos de comer. Disfrutamos de un paseo solitario y nos ensimismamos haciendo cábalas y otros enredos mentales. No podemos renunciar a las ensoñaciones y a los juegos de la imaginación. Hay, además, otras fuentes de satisfacción derivadas del disfrute de la estimulación recíproca (T.Scitovsky, 1976). A estas últimas se refieren los economistas con la expresión *bienes relacionales*.

Los bienes relacionales y comunitarios son el fruto de las relaciones interpersonales informales que surgen de la convivencia familiar y social (F.Esteve, 1991). Presentan algunas características singulares y su importancia económica no es en absoluto desdeñable.

Una característica original de estos bienes es que se producen en el instante en que

se consumen, siendo el tiempo su principal factor de producción. Son, pues, bienes intensivos en tiempo y en los que no se diferencia el tiempo de producción del tiempo de consumo. Además, su consumo no es excluyente. En cierto sentido se pueden considerar como un subconjunto de los bienes públicos de carácter local, sólo que a diferencia de éstos es más difícil que aparezcan problemas de congestión en su consumo (los típicos problemas del transporte público abarrotado en una hora punta). Más bien suele ocurrir lo contrario, es decir, a medida que aumentan los incluidos en el consumo no se produce una merma de su eficiencia sino una ganancia de bienestar⁷. Por último, se trata de actividades que por depender sustancialmente del tiempo su productividad no se modifica, por lo que no se puede mejorar su eficiencia productiva.

Decíamos que su importancia económica no es despreciable, al menos por dos razones. En primer lugar, porque contribuyen a atenuar los costes de transacción presentes en todo intercambio económico. Al asentar relaciones de confianza y promover un sentido de responsabilidad con los demás simplifican considerablemente el contenido de los contratos. En segundo lugar, porque constituyen una incomparable fuente directa de bienestar al propiciar sinergias en la satisfacción de las necesidades humanas (afecto, participación, ocio, creación, identidad, entendimiento, libertad, etc.).

El consumo de bienes relacionales se encuentra con dificultades en la economía de mercado debido, fundamentalmente, a la tendencia mercantilizadora a ella inherente. En primer lugar, la dinámica mercantilizadora exige más renta para poder pagar los bienes de mercado y, por lo tanto, más tiempo dedicado a obtenerla. Al ser los bienes relacionales intensivos en tiempo, los cambios en el uso del mismo afectan su disponibilidad. En segundo lugar, el impulso a las fuerzas productivas que acompaña al desarrollo del capitalismo provoca un incremento incesante de la productividad del tiempo en casi todas las actividades productivas. Una excepción, ya se dijo, es la producción de los bienes relacionales, lo que trae como consecuencia que en términos relativos se encarezcan al disminuir la eficiencia de su producción. Además, al escasear el tiempo a medida que se

⁷ El disfrute de un partido de fútbol se incrementa exponencialmente con el número de forofos de la propia hinchada de los que nos rodeamos en el estadio o con el número de amigos -siempre que no sean todos del equipo contrario- con los que contemplamos el partido por el televisor.

extienden las actividades mercantiles, aumenta su coste de oportunidad por partida doble, redundando todo ello en una disminución del volumen y la calidad de los bienes relacionales y a su sustitución, ciertamente imperfecta, por los bienes de mercado.

En tercer lugar, surgen problemas relacionados con la manera en que se consumen. Normalmente empleamos bienes y servicios de mercado asociados al uso o contemplación de los bienes relacionales. Se requieren, por lo general, recursos económicos para proveer los instrumentos, las instalaciones y el ambiente necesarios para la realización de sus satisfacciones. La conversación, por ejemplo, es un intercambio de información y de ideas que constituye, generalmente, una práctica mutuamente estimulante para los intervinientes y, en muchos casos, con una importante significación afectiva. Realizamos una parte de las pláticas en la animada atmósfera social de los bares. No es imprescindible, pero así lo solemos hacer, o como dice socarronamente Scitosky, "un vaso de cerveza es para la conversación como una cama para hacer el amor: pueden realizarse sin ellos, pero se hacen mejor con ellos". El problema para la satisfacción surge cuando los bienes y servicios de mercado pasan a desempeñar un papel indispensable en relación al valor de los relacionales. Una reflexión al respecto la ofrece Mario Gaviria al referirse a una de las formas de diversión entre los jóvenes: "La cultura del colocón rápido y del subidón tal vez sublima una frustración del sexo, el afecto, el tacto (...) La cultura del colocón consiste básicamente en intentar extender la fiesta dionisiaca a los 52 fines de semana del año. Sin embargo, la fiesta de verdad, es puntual y cíclica, está basada en el exceso, en el despilfarro, en el derroche de energía y afecto, comer y beber de más, sudar, reírse, moverse. Si es verdaderamente dionisiaca, sexo en pareja; y si es verdaderamente orgiástica, sexo en grupo. La cultura del colocón no incluye apenas el erotismo y sí la muerte (...) Los jóvenes de las noches locas subliman la libido insatisfecha con estimulantes que permiten risas y un cierto paraíso artificial. Se tensa el cuerpo en lugar de relajarlo, se acude al «éxtasis» en lugar de al orgasmo, realmente se maltrata al cuerpo" (1996; pp. 102-103).

Bienes posicionales

Es responsabilidad de Fred Hirsch (1976) el que se haya popularizado este

concepto. Hirsch se preguntaba -al igual que Scitovsky en su obra: *The Joyless Economy* (1976)- sobre las razones que explicaran porqué a pesar del incuestionado crecimiento económico material de las economías desarrolladas seguía persistiendo la insatisfacción. Una de las causas era, precisamente, el carácter "posicional" de algunos bienes y servicios de mercado, es decir, la existencia de ciertas mercancías cuyo valor en relación a la satisfacción dependía de su exclusivismo. Dado el carácter privado-mercantil de estos bienes, la exclusión social venía acompañada de la "posición" de los individuos en la escala de la renta.

Como el crecimiento económico instigaba una carrera en pos de estos bienes por denotar su consumo un prestigio y dado que la satisfacción quedaba influida negativamente por el uso general, surgían costes sociales asociados al crecimiento (*los límites sociales del crecimiento*, que da título a su obra).

Los bienes posicionales son bienes escasos, tanto por razones técnicas como sociales, a la vez que crecientemente deseados por una buena parte de la gente (F.Esteve, 1991). En la mayoría de los casos se trata de bienes a los que la mejora general de la productividad apenas les afecta, por lo que su oferta es relativamente rígida y descompasada del ritmo de incremento de su demanda a medida que aumenta la renta, o en otros términos, son bienes con una elasticidad-precio de oferta baja y cuya elasticidad-renta es elevada. Por ejemplo, el deseo creciente de una parte de la población urbana de una segunda residencia campestre donde disfrutar del silencio y el paisaje encuentra restricciones desde el lado de la oferta por la imposibilidad de aumentar el número de segundas residencias con esas características sin destruir esos rasgos diferenciales deseados. Son, pues, bienes únicos e irreproducibles, o bienes que pierden su utilidad o su aura de estatus en cuanto su consumo se generaliza. Al suministrarlos el mercado, la forma en que se asignan es la de una subasta. Quienes más pujan vacían el mercado, por lo que lo determinante termina siendo la renta relativa.

Entre las consecuencias que sobre el bienestar social tiene el consumo competitivo de bienes posicionales, se pueden resaltar las que siguen. En primer lugar, el consumo competitivo de bienes posicionales es, en el mejor de los casos, un juego suma cero. En

efecto, el incremento de bienestar que proporciona ese consumo a unos (a los ganadores) trae como resultado la pérdida de bienestar en otros en razón del cambio de posición en la escala social. En el caso de la generalización de su consumo, la contribución a la satisfacción (aminorada por la pérdida de sus características esenciales) se ve compensada, cuando no superada, por los costes sociales y ecológicos de la masificación.

En segundo lugar, hay que tener en cuenta los efectos de estas prácticas sobre los valores y aspiraciones sociales e individuales, incrementándose entonces las demandas irrealizables y las frustraciones de los consumidores. En tercer término, cabe considerar los trastornos en los presupuestos familiares, en la disminución de las tasas de ahorro doméstico y en la expansión del crédito al consumo, pudiendo quedar sin realizar necesidades esenciales (pero peor valoradas, por ejemplo la educación de todos o algunos de los hijos o hijas) o pudiendo aumentar la vulnerabilidad de la familia por un endeudamiento excesivo. Igualmente, disminuyen los incentivos del sistema productivo para cubrir las necesidades objetivas de carácter básico, orientándose la oferta a los bienes conspicuos. Quinto, al aumentar el ingreso necesario para satisfacer las nuevas aspiraciones de consumo se impulsa la oferta de trabajo: más horas de trabajo asalariado para mantener o incrementar el nivel de ingreso en desmedro del tiempo dedicado a otras estrategias de satisfacción (del ámbito sociocomunitario y familias) y a la obtención de otros bienes (por ejemplo los relacionales, esto es, menos tiempo para la familia, los amigos y la comunidad). Finalmente, las exhibiciones conspicuas de riqueza profundizan las desigualdades, afianza la pobreza relativa (incluso también la absoluta en virtud de la tercera y cuarta consecuencia) y da lugar a exclusión social.

Los costes sociales y ecológicos y los consumos defensivos

Aunque es el individuo el que adopta las decisiones de consumo, las consecuencias de los actos de consumo no terminan en él. Hemos nombrado a las externalidades para referirnos a las pérdidas o ganancias, directas o indirectas, que afectan a terceras personas como consecuencia de las actividades económicas. En nuestras sociedades la satisfacción derivada del consumo mercantil recae de forma inmediata en aquellos grupos sociales con un nivel suficiente de ingresos; sin embargo, el consumo no sólo tiene efectos inmediatos

sobre aquellos que usan las mercancías que adquirieron, sino que también afecta al bienestar de otros. Ello es debido a que los bienes y servicios generan, de forma distinta y grado diverso, una satisfacción o un perjuicio también para terceras personas. Una hermosa mansión suele agradar a los vecinos al realzar la belleza del contexto en el que viven; por el contrario, los ruidos y el polvo generados por su construcción pudo haber molestado enormemente a esos mismos vecinos. Las economías y deseconomías externas forman parte de ese espacio invisible en la afectación del bienestar. No se computan en la contabilidad del producto económico porque las personas concernidas no pagan ni son compensadas por ellas, aunque aumentan y reducen la satisfacción humana.

Esos efectos pueden ser positivos o negativos. Las externalidades positivas son abundantes y contribuyen de forma importante al bienestar social. La vacunación de una persona ante una enfermedad contagiosa aminora los riesgos de salud de otras; la educación de una mujer, por seguir con otro ejemplo relevante, no sólo incrementa su conjunto de oportunidades sino que además esparce efectos benéficos sobre la vida de los hijos e hijas a su cargo. La propiedad de un teléfono por una persona en una aldea puede traer información al resto y, como recuerda el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, "mientras más fuertes son los lazos de la comunidad, más oportunidades hay que esos efectos positivos se difundan a otros" (PNUD, 1998; p.44).

Pero igualmente usuales son los efectos externos negativos, lo que se ha denominado costes sociales y ecológicos. Los costes sociales pueden originarse en el ámbito de la producción. Según vimos, las condiciones de trabajo y las relaciones salariales, las relaciones laborales en suma, condicionan el proceso de trabajo como fuente de satisfacción en sí mismo; la innovación tecnológica y organizativa da lugar a importantes cambios que se realizan a costa de la seguridad y la estabilidad de ciertas personas, dando al traste con habilidades fatigosamente adquiridas y formas tradicionales de vida. El consumo, asimismo, puede tener efectos negativos, como las consecuencias ya enunciadas de la competencia posicional en grupos o jerarquías globales. Los costes ecológicos de la manera capitalista de producir y consumir, a su vez, terminan por afectar a la salud, los medios de vida y la seguridad de toda la especie humana.

La historia de la consolidación del capitalismo muestra esta constante. La implantación del capitalismo supuso el auge del mercado como organización de poder frente a otras alternativas en la organización de la sociedad, ya fueran instituciones jerárquicas o sistemas de valores o ambas, más capacitadas para tratar los problemas de externalidades. Pero aún hay más. La expansión progresiva del mercado no supuso únicamente la confrontación con estas organizaciones alternativas en la lucha por ejercer el poder sobre los individuos. También debió enfrentarse a agrupaciones de individuos que ni siquiera trataban de competir por el poder de mercado, sino que simplemente pretendían defenderse de éste, debido a que su implantación les obligaba a renunciar a formas tradicionales de vida y les infringía elevados costes de desarraigo y una enorme inseguridad vital (D.Anisi, 1995). La acción resistente de comunidades, cofradías, fraternidades, gremios, sindicatos, ha sido la manera tradicional de hacer patentes la existencia de estos costes sociales. Asociaciones ecologistas y movimientos incipientes de organización de la demanda se suman en la actualidad al fomento de un consumo responsable, solidario y ecológicamente sostenible que aminore los efectos indeseables que sobre los demás, la naturaleza y el resto de las especies tienen determinados estilos de vida. Y así es, a partir de los movimientos locales contra las externalidades y en función de su poder o capacidad negociadora, como se imputa un coste a aquellos que fuerzan a otros a sufrir una externalidad negativa. Se puede afirmar que a la tradicional pugna por el disfrute del producto social se añade la disputa sobre quién carga con los costes asociados a la obtención del mismo. Esto es particularmente relevante en la hora actual en que somos más conscientes de la capacidad destructora de la especie humana sobre la naturaleza.

Pero ha habido además una forma interna al propio funcionamiento de la economía de mercado para compensar las pérdidas de bienestar. Esta manera, que al provocar un incremento cuantitativo de lo que pasa por el mercado ha llevado a la interpretación errónea de que se estaba incrementando el bienestar, es lo que denominamos gastos de consumo defensivo.

Una distinción oportuna para percatarse de los vínculos entre consumo y bienestar es la debida a Tibor Scitovsky (1976) a partir de una propuesta anterior de Sir Ralph

Hawtrey⁸. Se trataría de diferenciar entre gastos de consumo *defensivos* y *creativos*. Los primeros están destinados a impedir perturbaciones o restañar daños. Los últimos, destinados a proveer alguna satisfacción positiva. Es decir, mientras los gastos de consumo defensivo consiguen mantener o restaurar el bienestar inicial mediante la eliminación de una amenaza o daño generador de malestar, los gastos de consumo creativo conseguirán incrementar el bienestar debido a su carácter fundamentalmente estimulante.

Lo característico del consumo defensivo es -a diferencia del consumo creativo- que no genera bienestar adicional, no contribuye a incrementar el bienestar. Un ejemplo extremo, pero no inusual, de lo que se viene diciendo sería el aumento del consumo de mascarillas para protegerse en los días de máxima contaminación en las ciudades. El uso de la mascarilla en ningún caso incrementa el bienestar del consumidor, en el mejor de los casos atenúa los efectos del entorno sobre su salud. No es difícil de imaginar la enorme variedad de formas de consumo defensivo que se exige en las modernas sociedades industriales y urbanas como garantía de un adecuado funcionamiento de la vida de las personas y como manera de evitar la exclusión social u otros perjuicios. Se trata, pues, de un consumo obligado para que el individuo pueda seguir manteniendo su situación. Además, en la medida en que los individuos se ven forzados a realizar este tipo de consumo adaptativo o defensivo disminuye la libertad de su elección (F.Esteve, 1991).

Parece claro, en consecuencia, lo precipitada que resulta la identidad utilitarista entre la indiscriminada multiplicación de mercancías y el incremento del bienestar. Bien puede ser el caso de que un crecimiento estadísticamente observado en los niveles de consumo sea predominantemente del tipo compensador, esto es, compras de bienes y servicios de mercado que surgen de la necesidad de defenderse de los costes sociales y ecológicos que lleva aparejado el funcionamiento normal de la economía. La capacidad de generar bienestar permanecería inalterada, e incluso, en el caso de que la totalidad del consumo adicional fuera meramente defensivo, podría haber decrecido, como consecuencia de una intensificación de la actividad laboral de los individuos para completar rentas con las que realizar las compras adicionales o por haber afectado a otros componentes de la

⁸ Presente en la obra de Hawtrey, *The Economic Problem*, publicada en 1925.

función de producción de bienestar.

Conviene remarcar aquello que da origen a esta modalidad de consumo. En primer lugar, los reajustes y los cambios en la importancia relativa de las esferas implicadas en la satisfacción de las necesidades de las personas. La tendencia mercantilizadora del capitalismo da lugar a una pérdida de importancia relativa del sector público y del ámbito doméstico en su participación en la producción de bienestar. Pero tras la miríada mercantil se esconde un intenso proceso de sustitución de bienes y servicios que anteriormente eran proporcionados por otras esferas. En la satisfacción de sus necesidades los individuos utilizan como *inputs* de la función de bienestar además de las mercancías, bienes y servicios de provisión pública, servicios del medio natural (oxígeno, calor y luz solar, por ejemplo), los bienes relacionales que surgen del entorno social y familiar. La extensión del mercado a actividades antes fuera de su dominio provocará un incremento de la corriente de mercancías sin dejar de afectar al resto de factores de bienestar, originándose un tipo de consumo fundamentalmente defensivo que intenta cubrir las parcelas de insatisfacción que provoca el repliegue de las otras esferas. Con el resultado para el bienestar de que lo que antes era una provisión adecuada para la satisfacción de las necesidades probablemente ahora no lo sea tanto bajo la forma de las mercancías (un consejo de un padre difícilmente se puede comparar con una consulta a un psicólogo o un enamoramiento azaroso a una relación resultante de la contratación de los servicios de una agencia de contactos). La ineficiencia en el consumo se manifiesta en la insuficiencia de valores de uso, aun cuando venga acompañada de una abundancia de valores de cambio (F. Esteve, 1991). En segundo lugar, en el origen de los consumos defensivos también se encuentra el hecho de cómo influyen en los individuos las formas de consumo de los demás consumidores. La actividad económica está plagada de externalidades, no siendo todas positivas. El momento del consumo genera efectos no deseados sobre los demás, particularmente activando procesos de identificación y diferenciación social. La competencia posicional, como se ha visto, termina por ser expresión de la defensa del *status* y de la posición jerárquica de los individuos en la organización social.

Finalmente, se puede hacer una breve relación de ejemplos de consumos defensivos: primero, los consumos de bienes posicionales, al asegurar la aceptación de los

individuos en el grupo de referencia y compensar la pérdida de bienestar por cambios de la posición en la jerarquía social; en segundo lugar, los consumos necesarios para conseguir los adecuados funcionamientos en las complejas sociedades industriales (una mirada a las exigencias curriculares para el acceso a un puesto de trabajo podría ser esclarecedor al respecto); igualmente se circunscriben en esta categoría, los consumos de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades creadas por el propio aparato productivo; por último, los consumos resultado de un hábito, en cuanto que eliminan la perturbación que puede originar el caso de no responder a la costumbre. Por el contrario, el ejemplo más claro de los consumos creativos es la estimulación recíproca, lo que hemos denominado consumo de bienes relacionales.

Habilidades de consumo

El principal efecto del consumo mercantil, y el más buscado desde la óptica del bienestar, es el de proveer satisfacciones a los individuos. Éstas se logran si se terminan por utilizar los bienes que fueron comprados. No obstante, cabe considerar el acto de compra como fuente de placer. El contenido simbólico de los actos de consumo otorga una satisfacción adicional sólo por el mero hecho de la adquisición, convirtiéndose la propiedad, y no el uso, en una fuente de placer. Pero centrados exclusivamente en el bienestar humano, las satisfacciones no se pueden concentrar en la propiedad de los productos, sino en los usos que se les pueda dar de cara a aumentar y mejorar las capacidades de la gente. El realce del placer derivado de las compras o gastos de consumo en detrimento de las satisfacciones emanadas del uso asienta la dinámica clasista y los valores consumistas. Se valora a la gente (reconocimiento social) por lo que tiene y no por lo que es capaz de hacer, lo que lleva a minusvalorar la atención a las personas por su utilidad en pro del bienestar colectivo.

Aparte lo anterior, existe una problemática específica asociada al uso. Existen consumos que son perjudiciales para la salud y la seguridad del consumidor, y acaban por afectar al bienestar de los otros por sus consecuencias ambientales y sociales. En algunos casos porque se trata de productos intrínsecamente nocivos, en otros porque son productos de baja calidad. Pero surgen problemas también del mal uso o abuso de los bienes. Asunto

relacionado no tanto con las propiedades y características específicas del producto como con la habilidad e información de la que disponga el consumidor. Otro aspecto que resalta es el de la finalidad buscada de la utilización de lo adquirido. Aquí es posible que surgan problemas en la adecuación de los satisfactores a las necesidades. La potenciación de segundos lenguajes en la publicidad y el aura simbólico de los objetos a través de las marcas y modas convierte a las mercancías en muchos casos en fuente de valor transitorio o simplemente ineficientes, dado el alto coste y el bajo nivel de satisfacción conseguido. Conseguir la máxima satisfacción de un bien se convierte en un problema de eficiencia económica que no es ajeno a las habilidades del sujeto. Consumir puede llegar a ser un arte en el que no todos tienen las capacidades y actitudes necesarias para disfrutarlo.

Las restricciones a las que se enfrentan los individuos en los gastos de consumo mercantil son las que les impone el tiempo de que disponen y su renta disponible. Pero no únicamente. Las formas y niveles de consumo de una persona se ven condicionadas además por los comportamientos de los demás consumidores y por el entorno natural y social derivado del cómo se desenvuelve la actividad económica. Sin embargo, el consumo como proceso de satisfacción de las necesidades depende además de que los individuos utilicen los bienes que adquirieron, y ello va a estar influido, a su vez, por las habilidades de las que dispongan y del tiempo que les restan las actividades productivas incompatibles con los actos de consumo.

La capacidad de obtener la máxima satisfacción posible de un consumo está, pues, relacionada con lo que se denomina «habilidades de consumo» (T.Scitovsky, 1976). Algunas se consiguen mediante el adiestramiento, a través de un proceso más o menos complejo de aprendizaje. Otras son tan comunes que no parecen habilidades en absoluto y aparecen incorporadas en los rudimentos más elementales de la cultura compartida de los ciudadanos. Es importante saber que "las habilidades de consumo difieren no sólo en lo tocante a la dificultad de su adquisición sino también en lo referente a la cantidad de disfrute que su adquisición permite, y ambos criterios vuelven más valiosas algunas formas de la cultura que otras" (T.Scitovsky, 1976; p.243).

Los consumos creativos, aquellos que por incorporar un grado importante de

novedad y estimulación son generadores de "más" bienestar, se pueden definir como consumos hábiles. En consecuencia, la disposición de habilidades creativas capacita al individuo para incrementar su bienestar. La carencia de habilidades de consumo restringe el conjunto de oportunidades de consumo o inclina el interés de las personas hacia formas de consumo inhábiles. Pero estos consumos suelen ser fuentes escasas de estimulación, por lo que resultan ser poco satisfactorios o apenas moderadamente satisfactorios.

Una mención aparte merecen ciertas habilidades que permiten el disfrute del acervo de novedad y estimulación acumulado a lo largo del tiempo en las distintas culturas. En concreto -y a ello se refiere Scitovsky- se puede hablar de aquellas aptitudes adquiridas mediante la educación -no sólo en contenidos, sino también a través de actitudes y valores-, que permiten actualizar como fuente de estímulo la novedad pasada inmersa en la literatura, la música, las artes pictóricas y el conocimiento en general. Sirva para contrastar con lo que nos muestran desde hace tiempo las encuestas de distribución del tiempo, a saber: que los individuos de las sociedades occidentales emplean una parte creciente de su tiempo libre en actividades tales como plantarse de cara al televisor, el uso del coche por el mero placer de conducir o el vagabundeo por los centros comerciales y las grandes superficies. Actividades todas que no precisan en apariencia de una especial cualificación. En este sentido, lo relevante respecto al bienestar sería determinar si se trata de consumos verdaderamente creativos. O en otras palabras, a priori no deberíamos inclinarnos a considerar estas actividades menos satisfactorias que otras alternativas. Todo dependerá, al final, del flujo de información novedosa que provean en relación a nuestra necesidad de estimulación. Todo parece indicar, sin embargo, que el flujo de novedad y estimulación disponible está limitado en estas tres fuentes. Por ejemplo en el caso de los medios de comunicación de masas, y en particular de la televisión comercial, su asentamiento se ha hecho sobre la base de abundante información redundante, de forma que se hagan comprensibles los productos culturales a personas de cualquier condición y capacidad. La competencia del mercado audiovisual homogeneiza los espacios y los contenidos en todas las cadenas bajo formatos parecidos. De la opulencia mediática y la miseria informativa no se cansa de hablar Vázquez Montalbán. La práctica del *zapping* muestra el escaso interés que despiertan las programaciones y el hecho de que la mayoría de los televidentes no manifiesten su molestia por las continuas interrupciones con anuncios comerciales parece

revelar que el contenido de la información de los programas no es mayor que el de las interrupciones. En cualquier caso, el análisis sociológico de los distintos tipos de consumo y del tiempo que se dedica a ellos apunta en una dirección ya conocida: que en la educación actual hay un sesgo en favor del adiestramiento en habilidades de la producción y en contra de las habilidades para el consumo creativo, lo que a la postre se traduce en una menor preparación para el disfrute de la vida.

Las fuerzas económicas, a través del influjo de los requerimientos de cualificación provenientes de la esfera de la producción y de la competitividad vinculada a la existencia de un importante ejército de reserva laboral, configuran un modelo de «educación para el funcionamiento» en detrimento de una «educación para el sentido» (J.Renau, 1987). Los cambios recientes en los planes de estudio, que resaltan los contenidos científico-técnicos y restan peso a la educación liberal-humanista -lo que se ha denominado «humanidades»-, otorgan primacía a aquellas habilidades de producción que incrementan la productividad y el beneficio. La tendencia general en la ordenación educativa es la de compartimentar y especializar los saberes. Ahora bien, "si la especialización estrecha es la clave de la eficiencia en la producción, la eficiencia en el consumo exige todo lo contrario. El hombre tiene muchas necesidades y su bienestar depende de la satisfacción de todas ellas o de la mayoría (...) para hacer buen uso de sus oportunidades y lograr las mejores elecciones, el consumidor debe ser un generalista: debe tener conocimientos referentes a todo el conjunto de satisfacciones a su alcance, todas las fuentes efectivas y potenciales de disfrute y todas las clases de consumo que le convendría aprender" (T.Scitovsky, 1976; p.278). Esta despreocupación hacia la adquisición de las habilidades de consumo revela de nuevo que la razón de ser del sistema económico no es la satisfacción de las necesidades de las personas a pesar de su proclamación retórica.

Estas consideraciones no son suficientes, sin embargo, para explicar el desinterés general del público por las habilidades del consumo, aun cuando son éstas las que le asegurarían un mayor bienestar. Nos encontramos, una vez más, ante un caso aparente de elección irracional. Pero se trata sólo de una situación aparente, pues los comportamientos volcados al adiestramiento y a las prácticas de la producción reflejan una racionalidad individual que tiende a minusvalorar los beneficios potenciales -y por ende difusos y

difíciles de estimar- de la adquisición de habilidades de consumo y a plusvalorar aquellos más fácilmente cuantificables vinculados a una opción por las habilidades de producción, más todavía si esto último asegura la participación en una relación laboral. Caso que recuerda otros en los que la racionalidad individual queda ahogada en las gélidas aguas del cálculo mercantil.

Tiempo y técnicas de consumo

La producción de bienestar requiere del tiempo y habilidades de los individuos para poder transformar los distintos *inputs* adquiridos bajo las restricciones personales (de renta y tiempo), sociales y ambientales. Es importante, pues, introducir la idea de que el consumo requiere tiempo, y que en buena parte de los casos ese tiempo de consumo es incompatible con el tiempo de trabajo mercantil.

Si consideramos que la mayoría de las decisiones y actos de consumo tienen como protagonista a la unidad familiar, la función de producción doméstica sirve para resaltar este proceso de transformación orientado a la satisfacción de las necesidades. La familia obtiene bienes de distintos ámbitos (bienes privados en el mercado y bienes de provisión pública) y utilizando tiempo los transforma en consumos para sus miembros.

Como en cualquier otro proceso de transformación existe incorporada una tecnología. En este caso, se puede hablar de técnicas de consumo para hacer referencia a la tecnología utilizada en el proceso de consumo (D.Anisi, 1995). Queda claro que el consumo es algo más que lo que muestra la acepción usual como compra de bienes y servicios, remitiendo a un proceso en el que los bienes que se compran fuera constituyen las materias primas y en donde se utiliza una tecnología que involucra habilidades y tiempo de las personas. En palabras de David Anisi y Marta Bermejo:

La idea es que todo proceso de consumo es realmente un proceso de producción dentro del hogar que implica tiempo, en el que se usan bienes obtenidos en el mercado o fuera del hogar, y del que obtienen unas determinadas características Z. (D.Anisi y M.Bermejo, 1986; p.61).

Las técnicas de consumo, análogamente a lo que consideramos en la producción, ponen en relación los bienes que se consumen con el tiempo que se requiere para hacerlo. Podemos referirnos a dos tipos. Las hay que son intensivas en tiempo, esto es, el trabajo es el elemento fundamental y menor importancia tienen los bienes obtenidos principalmente en el mercado. Pero también hay técnicas de consumo intensivas en bienes, cuando la mayor parte de la transformación viene ya incorporada en el producto comprado. Siendo el tiempo una de las restricciones para el consumo, la utilización de técnicas intensivas en bienes permite liberar tiempo para incrementar las posibilidades de consumo. De hecho esto es lo que ha ocurrido con los procesos de modernización de las sociedades. El ejemplo más claro lo representa los cambios en el consumo alimentario. Del consumo basado en la autoproducción, con técnicas muy intensas en tiempo, se ha llegado a la generalización de comidas precocinadas (muy intensivas en bienes).

Parece indiscutible que el modelo de regulación fordista trajo parejo una intensificación del consumo mercantil. La necesidad de un crecimiento que absorbiera el incremento de la productividad sin causar desempleo (núcleo del pacto keynesiano) condujo a una mayor demanda efectiva, y a medida que crecían los salarios reales a un incremento del consumo privado mercantil. Además, para que lo último fuera posible se hicieron necesarias, al menos, dos cosas para superar la restricción temporal. En primer lugar, una modificación en las técnicas de consumo en el sentido de adoptar aquellas más intensivas en bienes. En segundo lugar, había que conseguir hacer más compatibles los actos de producción y de consumo. También estos cambios repercuten finalmente en el bienestar personal. Si por un lado se libera más tiempo con el que incrementar las posibilidades de consumo, por otro puede que se produzca un deslizamiento hacia formas de consumo menos creativas al disminuir la implicación personal. Por ejemplo, la introducción de técnicas de consumo intensivas en bienes en el ámbito del hogar facilitó la incorporación de la mujer al mercado de trabajo a medida que aumentaban los requerimientos de mano de obra en las sociedades modernas. Sin embargo, persistiendo la división sexual del trabajo, el varón se abstuvo de entrar al quite a la hora de afrontar las tareas del hogar. Como resultado una buena parte de las mujeres se vieron abocadas a una agotadora doble jornada de trabajo y/o a prestar una menor atención a los bienes relacionales. El balance sobre el bienestar familiar es difícil de estimar, pero lo que parece

claro es que el incremento del consumo computado estadísticamente, al deberse en gran medida a la sustitución de muchos bienes relacionales por bienes y servicios de mercado y por servicios sociales de provisión pública, ha tenido un marcado carácter defensivo. Por otro lado, la adopción de las nuevas técnicas supuso unos mayores requerimientos material-energéticos, haciendo más intensas las restricciones de carácter ecológico.

Vínculos entre el consumo y el bienestar

A partir de todo lo anterior se puede afirmar que los vínculos entre el consumo de bienes económicos y las satisfacciones de la vida humana son complejos y están muy lejos de ser automáticos. Las primeras consideraciones -sobre el carácter sistémico de las necesidades y sobre la naturaleza contingente de los satisfactores- alertaron de la imposibilidad de establecer una correspondencia entre necesidades y deseos bien individualizados y un catálogo de bienes y servicios también individualizados. La inexistencia de una relación biunívoca permite reconocer diversas formas culturales de satisfacer las necesidades, y esta diversidad da lugar a la pregunta de si todas son igual de eficientes en relación al bienestar.

Hemos visto también que en la satisfacción se involucran distintas esferas, con una naturaleza y una lógica diferentes. La principal limitación de la economía de mercado es que por las reglas de distribución establecidas sólo afloran parte de las necesidades existentes, en concreto, aquellas avaladas en el mercado por los votos monetarios. La existencia de un espacio público permite que las necesidades sociales se puedan comunicar a la esfera de la producción mercantil también por el voto político. Y si lo público no es únicamente lo estatal, cabe referirse a las iniciativas de los individuos agrupados. De la misma forma, si lo privado no se reduce al mercado, conviene no olvidar el papel de la esfera doméstica en la realización del bienestar (D.Anisi y M.Bermejo, 1986; D.Anisi, 1997). No siendo realidades estancas, la dinámica de una de ellas marcará la evolución de las otras. Las sustituciones, las complementariedades y, al final, la proporcionalidad entre todas ellas, imprimen el carácter general de una forma de satisfacer las necesidades frente a otras alternativas.

El vínculo entre consumo y bienestar debe atender también al hecho de que el propio proceso de obtención de los bienes económicos repercute en el bienestar. Esto exige evaluar el impacto ecológico y social de las actividades económicas, lo que lleva a contemplar la genealogía de la producción: el papel de la naturaleza y del trabajo, y la forma en que se afectan las condiciones de producción.

Existen, además, externalidades asociadas al propio momento del consumo que incrementan o merman la satisfacción de otras personas.

El uso de los bienes y la satisfacción que pueden reportar se hallan estrechamente vinculados al comportamiento de los demás. En la economía de mercado los bienes, al convertirse en mercancías, se miden por su valor de cambio, coexistiendo con un cierto valor de uso (al menos como condición necesaria para que las mercancías puedan ser vendidas) y, en muchos casos, con un valor simbólico. Hay bienes cuya utilidad práctica y su significación simbólica se pierden con la generalización de su consumo, por lo que las posibilidades reales de satisfacción que presentan en una determinada situación no son tales en términos simultáneos y para todos.

El consumo no es un acto que se agota en un instante; requiere, por el contrario, de tiempo. Con demasiada frecuencia el consumo se asimila a la mera adquisición, aminorando la relación entre satisfacción y la utilidad de los propios bienes. Muchas veces las mercancías son compradas en virtud de un afán de novedad o por simples impulsos adquisitivos o exhibicionistas. La adquisición de un libro, pongamos por caso una Biblia, para engalanar la librería del salón merma la efectividad del texto como satisfactor de necesidades intelectuales y religiosas; la lectura pausada y reiterada renueva y prolonga la satisfacción de su consumo.

El mismo ejemplo puede servir para ilustrar que el consumo como fuente de satisfacción requiere de técnicas y habilidades de consumo. No cabe duda que la condición imprescindible para poder disfrutar de un libro es la de saber leer. Para comprender de la mejor manera y de la forma más rápida su contenido se precisa además de otras cosas (una técnica tan simple como la de empezar por la primera página, disponer de conocimientos de

la materia previos...).

Finalmente, algunos bienes son deseados por los efectos benéficos que su consumo producirá en el bienestar. Otros, sin embargo, son deseados para evitar un perjuicio o una molestia. Su utilidad, según el caso, puede ser indiscutible, pero su aportación al bienestar individual y colectivo es más que dudosa (más policías, seguridad privada, puertas blindadas, rejas en las ventanas, etc., difícilmente aportan un bienestar adicional a la colectividad).

6. FACTORES DETERMINANTES DE LAS OPCIONES DE CONSUMO.

Con carácter general -para cualquier sistema económico- y haciendo abstracción de los aspectos institucionales -mercado, estado, esfera doméstica-, un aceptable nivel y forma de satisfacción de las necesidades humanas exige en la práctica un sistema de producción y reproducción que garantice la obtención y la distribución de satisfactores adecuados a la estructura de necesidades indispensables. Para que tal cosa tenga lugar con cierta efectividad tiene que asegurarse que, en primer lugar, exista una producción suficiente de bienes y servicios; en segundo término, que se reconozca el derecho y se de la posibilidad real de acceso a los satisfactores de todos y todas; por último, que exista la suficiente eficiencia en el consumo, esto es, que los individuos dispongan de las aptitudes que les permitan cubrir sus necesidades con los satisfactores que han adquirido. Además, cualquier economía que quiera perseverar en el tiempo deberá afrontar el reto de la sostenibilidad.

Ya en un plano histórico, se puede afirmar que el capitalismo ha sido capaz de desatar un importante desarrollo de las fuerzas productivas al tiempo que se ha revelado incapaz de realizar las necesidades básicas del conjunto de la población mundial. Habiendo resuelto sobradamente el aspecto productivo, ha naufragado en las cuestiones distributivas y de generación de capacidades para alumbrar niveles mayores de bienestar. Por otro lado, su dinámica material expansiva y la ambivalencia de las fuerzas productivas/destructivas invalidan su modelo de reproducción económica y social al no considerar los límites naturales. Límites naturales que traslucen los límites globales e intertemporales contra los que chocan consumos no universalizables ni sostenibles en el tiempo.

Una vez conformada la estructura de necesidades y la oferta y naturaleza de los satisfactores, los individuos se enfrentan a diversas restricciones que delimitan las opciones de consumo. Han sido esbozadas con anterioridad -y se habló de tres tipos: restricciones personales, sociales y naturales-, mereciendo un poco más de atención. La distribución desigual de opciones de consumo ha llevado al PNUD a enumerar en uno de sus informes (el correspondiente al año 1998) los factores determinantes (pp.40-43): 1) el ingreso; 2) la disponibilidad de bienes y servicios esenciales, así como de infraestructura física e institucional para su provisión; 3) el uso del tiempo; 4) la información; 5) las barreras sociales; 6) el ambiente doméstico. A ellos nos referiremos.

1. Está claro que en una economía de mercado los ciudadanos que no dispongan de un ingreso real suficiente -esto es, de una capacidad de compra- van a tener serias dificultades para realizar muchas necesidades esenciales para un adecuado funcionamiento en la vida social. En este sentido, unos ingresos mínimos aparecen como precondition indispensable de participación social. En concreto, es un requisito imprescindible para acceder a una amplia gama de bienes económicos (en particular, a los bienes de mercado, pero también aunque en menor medida a algunos otros bienes privados, comunales y públicos). Por todo ello, hay quien afirma que puede contemplarse la necesidad de ingreso como una *necesidad primaria*, al condicionar la obtención vía mercado de satisfactores para el resto de necesidades (J.Iglesias, 1998). Siendo el trabajo mercantil la manera habitual de ejercer el derecho a un ingreso, los ingresos de la población asalariada van a estar primordialmente en función de la dinámica del mercado de trabajo, es decir, primero de la posibilidad de encontrar un empleo y, en segundo lugar, del convenio salarial aplicado en esa ocupación. En consecuencia, es imposible eludir el papel de la evolución de los salarios en la formación de la demanda. Por otro lado, al tener los cambios en el ingreso una influencia dominante en los cambios del consumo⁹, los niveles de satisfacción están relacionados con

⁹ Desde una óptica macroeconómica, la teoría económica ha señalado a la renta como la variable fundamental de la que depende la evolución del consumo. El modelo keynesiano más simple relaciona consumo con renta corriente a través del concepto de *propensión a consumir*. Dentro del paradigma dominante en economía, existen otras versiones con las que se ha profundizado en esta relación. Una de ellas, la debida a Duesenberry sobre la *renta relativa*, sostiene que la relación entre consumo y renta corriente no es válida a corto plazo, aunque sí lo sea a largo plazo, existiendo, en consecuencia, un retraso temporal en la variación del consumo ante cambios en la renta. En este modelo, las pautas de

el nivel de renta per cápita. Sin embargo, puede ser precipitado vincular positivamente prosperidad económica y desarrollo humano, principalmente por las razones ya esgrimidas en el apartado anterior. Sobre este asunto volveremos más adelante al evaluar los indicadores del bienestar de una sociedad.

2. Existen bienes y servicios esenciales para aumentar las opciones de consumo de los individuos. Por ejemplo, la educación. No sólo incrementa las capacidades de la gente con las que aprovechar las oportunidades de obtención de ingresos, sino que también posibilita el conocimiento y la ordenación de las alternativas disponibles. En consecuencia, las opciones de consumo van a depender en gran medida, además del ingreso, de la disponibilidad de ciertos bienes y servicios que garantizando el adecuado funcionamiento en la vida social ayuden también en las actividades de consumo. Suministrados por diversas esferas, desde el mercado o el Estado hasta la doméstica, contribuyen, además, a maximizar la eficiencia en el consumo. Servicios públicos como la educación y la atención sanitaria, suministros de agua, infraestructuras de saneamiento, alumbrado o transportes, teniendo un fuerte carácter público, han sido tradicionalmente responsabilidad de la propia comunidad en un primer momento y a continuación de las instituciones estatales. Si el compromiso del Estado se sostiene fundamentalmente por motivos de equidad, tampoco falta una justificación por motivos de eficiencia. La teorización convencional que justifica la intervención estatal en la economía en nombre de la eficacia alude a la presencia de industrias con rendimientos crecientes, a la existencia de monopolios, a la necesidad de proveer a la colectividad de bienes públicos y de internalizar externalidades. Teniendo en cuenta que la infraestructuras físicas de estos servicios esenciales están sujetas a rendimientos crecientes y que constituyen bienes y servicios típicamente públicos y generadores de abundantes externalidades sobre el conjunto de la sociedad parece justificada esta participación del Estado. A todo ello cabe sumar razones de eficiencia en el

consumo están fuertemente influidas por las más altas rentas recibidas. Cuando la renta disminuye, y dado el hecho de que el consumo se adapta con retraso a las variaciones de la renta, los individuos tienden a persistir en sus hábitos adquisitivos. Ampliando el análisis de Duesenberry, Modigliani formuló la hipótesis del “ciclo de vida”, que relaciona el consumo con la renta en el ciclo vital. El consumo es el resultado de la planificación que los individuos realizan respecto a sus expectativas de renta a lo largo de su vida. Por último, Milton Friedman, en un intento de combinar las orientaciones teóricas anteriores, plantea el consumo como función de la *renta permanente* de los individuos, al relacionar el nivel de consumo de cada individuo –durante lo que le queda de vida- con su riqueza y renta actuales y con sus expectativas de rentas futuras.

consumo como venimos sosteniendo. Sin embargo, los vientos privatizadores han rebasado la barrera de las empresas públicas y han llegado hasta las proximidades de estos servicios esenciales, sin que el debate haya incorporado la discusión de los efectos sobre las opciones de consumo de los individuos.

3. La forma en la que los individuos trabajan y consumen absorbe la mayor parte de su tiempo, configurando un estilo de vida. El tiempo total disponible se adecua, más o menos, al tiempo necesario para el trabajo y el necesario para el consumo. Los cambios en los estilos de vida se traducen, pues, en transformaciones en la asignación de los tiempos. Por tanto, los actos de consumo requieren, al igual que los de la producción, de tiempo, y las simultaneidades por lo general no son posibles. El tiempo es la limitación crítica que enfrenta la gente para satisfacer sus necesidades por medio del consumo, al fin y al cabo sólo se dispone de veinticuatro horas al día y la mayor parte del tiempo las personas la dedican a dormir y trabajar. La frontera temporal de posibilidades de consumo va a depender, en primer lugar, de la duración de la jornada de trabajo; en segundo lugar, de las compatibilidades entre los actos de producción y los de consumo; en tercer lugar, de la aparición de nuevas técnicas de consumo que afectan al proceso de transformación doméstica; por último, de la sustitución de tareas de la actividad doméstica por servicios del mercado, estatales o comunitarios. Es interesante, además, percatarse de la existencia de mecanismos de poder que determinan las diferencias en el tiempo disponible de las personas. Sugiere Anisi, en uno de los párrafos más estimulantes de *Creadores de escasez* (1995):

Todos partimos de una igualdad básica. Independientemente de nuestras coordenadas sociales, el día tiene 24 horas para todos. Técnicamente el tiempo es algo improducible. Sólo el ejercicio del poder, al apropiarnos de tiempo de los demás, puede acrecentarlo. El poder se mide como la relación entre el tiempo obtenido de los demás y el tiempo necesario para conseguir esa movilización (pp. 21-22).

Algunos de estos procesos tienen un marcado carácter cultural. El patriarcalismo, por ejemplo, impone una fuerte restricción temporal a las mujeres en sus opciones de consumo. No sólo es que ejerzan un menor control sobre los ingresos del hogar, sino que las mujeres se ven obligadas a trabajar más (principalmente de forma no remunerada) que los varones,

dejándoles escaso tiempo para hacer otras cosas (PNUD, 1995).

4. La diversificación de las opciones de consumo hace imprescindible una mayor y mejor información sobre los bienes y servicios disponibles en el mercado, así como de los beneficios y consecuencias negativas asociados a su uso. No basta con la existencia de la oferta; es necesario que sean conocidas las opciones de consumo, qué mercancías están en el mercado y qué servicios está prestando el Estado. Las dificultades del manejo personal de grandes cantidades de información -que puede llevar a bloqueos por sobresaturación-, así como la naturaleza de esa misma información -de escaso contenido relevante y fuerte componente persuasivo-, traen consigo que ante la notable ampliación de las opciones de consumo se haya hecho más difícil para los consumidores el ejercicio informado de sus opciones. Además, con demasiada frecuencia la persona no tiene plena conciencia de las consecuencias de sus decisiones¹⁰, lo que finalmente puede provocar una disminución de sus opciones.

5. Si bien la principal restricción -el ingreso- y las normas que regulan su distribución entre los que viven de los diferentes factores de producción son de naturaleza económica (objeto de estudio de la Economía Política), no cabe desconsiderar otras barreras vinculadas a cuestiones de género o etnicidad. La desigual distribución de los costes sociales y ecológicos y de la carga de los ajustes estructurales presenta un sesgo racial y étnico. En casi todas las sociedades pluriétnicas, los negros, las poblaciones indígenas y las minorías étnicas se encuentran sobrerrepresentados entre los pobres. En el seno de los hogares las decisiones de consumo y la distribución de los satisfactores entre los miembros individuales quedan afectadas por las diferencias entre géneros.

7. LA EVALUACIÓN DE LA SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES: INDICADORES DEL BIENESTAR.

¹⁰ Es obvio que la libertad del consumidor no exige sólo capacidad de decisión, también capacidad de informarse acerca de las opciones; y su responsabilidad reclama conocimiento sobre las consecuencias de la ejecución de una opción. En el primer aspecto, conviene recordar el papel de las organizaciones de los consumidores; en el segundo, el papel de instancias sociales que se organizan desde el lado de la demanda (redes de comercio justo, de consumo responsable, etc). No cabe duda que su desarrollo contribuirá a unas decisiones más libres, racionales, responsables y a incrementar las opciones de consumo.

El crecimiento económico y el bienestar

Es evidente que en muchos ámbitos de la necesidad humana -en particular para aquellas que se han definido como necesidades materiales-, los niveles de satisfacción están relacionados con el nivel de renta media. Sin embargo, el vínculo entre prosperidad económica y desarrollo humano no es tan evidente ni automático cuando contemplamos las necesidades humanas en todas sus dimensiones. Desde un punto de vista empírico, y al menos hasta un cierto umbral, parece sostenerse la asociación del crecimiento económico con la mejora del bienestar objetivo. Ahora bien, las asociaciones observadas son susceptibles de ser explicadas según distintas direcciones de causalidad. Así por ejemplo, se puede afirmar que la elevación de la esperanza de vida útil, la reducción de enfermedades, la mejora de la nutrición o de la educación inciden en el aumento y mejora de las potencialidades productivas de los individuos (CEPAL, 1991).

Nada garantiza de entrada que el crecimiento económico -según se mide tradicionalmente- realce la satisfacción de necesidades. El crecimiento de la producción total de una economía puede traer una abundancia de valores de cambio sin correspondencia con valores de uso, o puede ocurrir que los satisfactores no estén distribuidos entre aquellos que los necesitan. La falta de habilidades para el consumo u otras barreras sociales pueden llevar a entorpecer la transformación de más bienes económicos en una mayor satisfacción de necesidades. Las condiciones de trabajo aplicadas para la obtención del producto social pueden mermar los niveles de satisfacción obtenidos mediante el consumo y el crecimiento puede expresarse a costa de futuros recursos y satisfactores de necesidades. Un incremento de los valores imputados en la contabilidad nacional puede ser únicamente el reflejo de un reacomodo entre las esferas no monetarias y monetarias de la economía, sin repercusión aparente en el bienestar.

Hay que tener presente que el sistema económico consigue *bienes* que pueden servir para el objetivo de satisfacer las necesidades humanas, pero en el proceso -producción, circulación, consumo- se dan dos tipos de *males* económicos que tienden a obstruir el bienestar: los daños ecológicos y los enormes costes humanos. Esto ha llevado a

Max Neff (1995) a defender la hipótesis de la existencia de un umbral en la relación entre el crecimiento del producto total y el bienestar humano, de forma que superado aquel un incremento del PIB no se traduce en un incremento del bienestar. H.E.Daly y J.B.Cobb en el apéndice de su libro *Para el bien común* (1989), definen el *Índice de Bienestar Económico Sostenible* (mediante correcciones en la medida convencional de los gastos de consumo personal, considerando una variedad de factores ambientales y sociales) y a partir de la aplicación empírica al caso de los EEUU muestran la discrepancia entre la evolución del PIB y la del bienestar que sirve a Neff para formular su hipótesis. Otros autores han obtenido resultados similares estudiando diferentes países desarrollados (T.Jackson y N.Marks, 1996).

Problemas con el PIB-PNB

De todo lo anterior es fácil concluir lo inapropiado que puede resultar utilizar un indicador como el PIB para evaluar el nivel y variación del bienestar de una sociedad. A estas alturas, nos dice Riechmann, "sólo los productivistas más cerriles pondrán en duda que el PNB no es ningún indicador del bienestar humano" (1996; p.323). Pero sólo ellos son muchos y suelen usar el PNB como el criterio valorativo para evaluar la marcha de la economía (M.Jacobs, 1991), por lo que no está de más recordar lo que ya todo el mundo debería saber.

Hay que decir, en descargo del PIB, que no fue ideado para evaluar el bienestar. La confusión proviene de un ámbito previo: el de las visiones de la economía. Lo que mide esencialmente (para lo que fue diseñado) son transacciones mercantiles. La medida de la producción del PIB se obtiene de la adición de valores añadidos (que resultan de restar del valor en venta de un producto los gastos empleados en su obtención) de todos los sectores. Sin embargo, como medida del producto total de una economía muestra importantes limitaciones. Al desconsiderar el proceso físico subyacente (ignora las secuelas de contaminación y el deterioro ambiental de los procesos) y al no contabilizar, además, los valores añadidos fruto de la actividad económica ordinaria que no pasa por el mercado, este indicador refleja una imagen distorsionada e incompleta de la actividad económica, de tal forma que no son pocos los que piensan que el PIB debería significar, en realidad, Producto

Ilusorio Bruto¹¹. Por otra parte, como medida del ingreso, los ingresos medidos por el PIB se basan en el ingreso total derivado de la producción y desatiende las operaciones financieras cuando es hoy la economía financiera -desvinculada parcialmente de la economía real- una pieza clave en el reparto del poder de compra (J.M.Naredo, 1998a). Tampoco incluye pagos por pensiones u otras prestaciones sociales.

Pero donde fracasa estrepitosamente es en el intento de evaluar el bienestar (su nivel y variación), debido a que:

- no tiene en cuenta la composición de la producción; no discrimina, por ejemplo, entre mercancías con valores de uso y mercancías de destrucción de valores de uso (armamento);
- no refleja los cambios en la calidad de los bienes de mercado;
- no tiene en cuenta la distribución de los bienes de mercado entre grupos y familias;
- no tiene en cuenta los productos procedentes de otras esferas implicadas en los procesos de satisfacción, al excluirse del indicador los bienes no mercantilizados;
- encubre las sustituciones entre mercancías y bienes y servicios de la economía no monetaria, dado que desde la perspectiva del bienestar el aumento medido en el producto nacional puede verse contrarrestado por el cambio contrario no medido del volumen de bienes y servicios que quedan fuera del mercado,
- no tiene en cuenta los costes de la producción en el medio social y ecológico;
- refleja de forma paradójica (como crecimiento de la renta) los gastos defensivos realizados para paliar o reparar el deterioro ambiental o la calidad de vida.
- no refleja las satisfacciones o las desutilidades del trabajo que se empleó para obtener el producto social.

Indicadores sintéticos del bienestar.

A partir de la década de los sesenta, y de la mano de la crítica de la inconveniencia

¹¹ Los intentos de valoración monetaria de estos aspectos han dado lugar a una interesante controversia teórica y metodológica. En lo relativo a la valoración monetaria del medio ambiente, una interesante síntesis se encuentra en Óscar Carpintero (1999): *Entre la economía y la naturaleza*, (Los Libros de la Catarata). Referencias a la valoración monetaria del trabajo no remunerado se pueden encontrar en el número 19 de la revista *Política y Sociedad* (UCM; 1995).

del PIB como medida del bienestar, se inicia la búsqueda de indicadores alternativos.

Asociado al concepto de «nivel de vida» que lanzó el Instituto para el Desarrollo Social de las Naciones Unidas, se ha propuesto el *Índice de Calidad Física de Vida* (Physical Quality of Life Index: PQLI), que es una media simple no ponderada de índices representativos de la mortalidad infantil, la esperanza de vida a la edad de un año y la alfabetización básica.

Mayor éxito han conseguido los indicadores propuestos desde el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Desde que se publicó por primera vez el *Informe sobre Desarrollo Humano* en 1990, el PNUD ha preparado varios índices compuestos para medir diferentes aspectos del desarrollo humano. El desarrollo humano se define como un proceso de ampliación de las opciones de la gente, que se logra cuando se aumentan las capacidades y los funcionamientos valiosos de las personas en la vida (PNUD, 1998; p.14). Es deudor, en consecuencia, de la aportación intelectual del premio Nobel Amartya Sen con su enfoque de las capacidades/libertades. El PNUD resalta como esenciales para el desarrollo humano tres capacidades: 1) la capacidad de la gente para tener una larga vida útil; 2) la capacidad de poseer conocimientos; 3) la capacidad de acceso a los recursos necesarios para tener un nivel de vida decente. En consonancia con estas tres dimensiones básicas se identifican tres variables: 1) la longevidad; 2) el logro educacional, 3) el ingreso ajustado.

El *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) -preparado todos los años desde 1990 y sometido a un continuo perfeccionamiento metodológico y basándose en nuevas y mejores series de datos- es un índice compuesto simple y único de otros indicadores: 1) la esperanza de vida de los recién nacidos; 2) alfabetización en la población adulta y promedio de años de escolarización (matriculación primaria, secundaria y terciaria combinadas); 3) el PIB por persona ajustado en función de las capacidades adquisitivas relativas a las diferentes monedas de cada país. El IDH es de una utilidad indiscutible, tanto por su simplicidad como por permitir comparaciones entre los países. No obstante, esos mismos atributos marcan sus limitaciones -de las que son conscientes los propios autores-, habiendo cosechado un gran número de buenas críticas (B.Sutcliffe, 1993).

La primera crítica al IDH tiene que ver con los problemas, ya reseñados, de uno de sus componentes: la variable ingreso. A pesar de la incorporación de esta variable en una versión corregida¹², “es un hecho muy grave que la variable ingreso utilizada por estos indicadores para medir la calidad de vida de la gente relegue al ámbito de lo irreal o inexistente a todas las actividades económicas no computadas, hasta ahora, en el Sistema de Contabilidad Nacional (SCN), invisibilizando la actividad económica no remunerada y el ingente e ímprobo esfuerzo realizado por un número incontable de hombres, niños, niñas, y, sobre todo, mujeres que de forma gratuita entregan a la sociedad un tiempo esencial para mantener la supervivencia y el bienestar comunitario” (P. de Villota, 1999; p. 111). Por ello parece oportuno que los indicadores de bienestar deberían incluir no sólo ingresos, sino también horas totales de trabajo, ya fueren remuneradas o no.

La principal limitación del IDH es que dice poco sobre las desigualdades. Los indicadores a partir de los que se construye son promedios nacionales. Sólo la esperanza de vida al nacer y el nivel educativo reflejan de forma indirecta e imperfecta la desigual distribución de las capacidades. Las diferencias entre regiones, clases sociales, grupos étnicos, sexos, quedan oscurecidas. Por ello el PNUD ha ido aportando nuevos índices. En el informe de 1995 fueron introducidos el *Índice de Desarrollo relativo al Género* (IDG) y el *Índice de Potenciación de Género* (IPG), como mediciones compuestas que reflejan las desigualdades de género. En tanto el IDG capta la desigualdad entre los sexos en lo tocante a las capacidades y oportunidades humanas, el IPG mide las desigualdades en cuanto a las oportunidades económicas y políticas. Asimismo, el informe de 1997 aportó un nuevo índice para resaltar las sombras que reflejaban los logros que mostraba el IDH. El *Índice de Pobreza Humana-1* (IPH-1) trata de medir las privaciones en las mismas tres dimensiones utilizadas por el IDH (longevidad, conocimientos y nivel decente de vida) para los países en desarrollo. En 1998, y con el IPH-2, se persiguió lo mismo para los países

¹² La capacidad de ingreso de la población se expresa, a diferencia de las estimaciones realizadas por el Banco Mundial, en términos de paridad de poder adquisitivo para reflejar la capacidad de compra real del ingreso, evitando así de paso alteraciones bruscas cuando ocurren convulsiones en los mercados financieros. Además, el concepto de *renta per cápita ajustado* incorpora la idea de la utilidad marginal decreciente de la renta en relación a la calidad de vida. Esto quiere decir que las personas no necesitan de ingresos elevadísimos para cubrir en lo esencial sus necesidades, por lo que se determina un umbral de ingreso mínimo a partir del cual incrementos sucesivos son valorados en la medida de su menor

industrializados. El cuadro que sintetiza lo anterior aparece en los sucesivos informes de los años 1998 y 1999:

T.I.2. IDH, IDG, IPH-1, IPH-2; Mismas dimensiones, diferentes medidas				
<i>Índice</i>	<i>Longevidad</i>	<i>Conocimientos</i>	<i>Nivel decente de vida</i>	<i>Participación Exclusión</i>
IDH	Esperanza de vida al nacer	1. Tasa de alfabetización de adultos 2. Tasa de matriculación combinada	Ingreso per cápita ajustado en PPA en dólares	
IDG	Esperanza de vida masculina y femenina al nacer	1. Tasa de alfabetiz. de adultos, hombres y mujeres 2. Tasa de matriculación combinada, hombres y mujeres	Participación femenina y masculina en el ingreso percibido	
IPH-1	Porcentaje de la población que se estima que no sobrevivirá hasta los 40 años de edad	Tasa de analfabetismo	Privación en aprovisionamiento económico, medido por: 1. Porcentaje de la población sin acceso a servicios de agua y salud 2. Porcentaje de niños menores de 5 años con peso insuficiente	
IPH-2	Porcentaje de la población que se estima que no sobrevivirá hasta los 60 años de edad	Tasa de analfabetismo funcional	Porcentaje de la población que vive por debajo del límite de la pobreza de ingreso (50% de la mediana del ingreso disponible)	Tasa de desempleo de largo plazo (12 meses o más)

Daly y Cobb (1989) han propuesto el *Índice de Bienestar Económico Sostenible* (ISEW, en las siglas inglesas). Partiendo de la experiencia de otros intentos de construcción de índices sintéticos monetarios que incluían diversos aspectos del bienestar, estos autores aportan uno en el que la base es el consumo personal debidamente ponderado por la desigualdad distributiva. A partir de ahí proceden a hacer adiciones y sustracciones con las que reflejar una variedad de factores ambientales y sociales.

El ISEW es más completo que el IDH en algunos aspectos del bienestar, y no tanto en otros. Es más adecuado en un cierto sentido por las siguientes razones:

1. Porque la base de los gastos de consumo personal es una medida del bienestar más

capacidad de aportar bienestar.

apropiada que la producción.

2. Porque, a diferencia del IDH, tiene presente de forma directa la desigualdad distributiva.
3. Porque incluye una serie bastante completa de indicadores medioambientales que hacen que el ISEW tenga en cuenta la capacidad de sustentabilidad del bienestar.

El punto de partida en la construcción del ISEW son los gastos personales en consumo mercantil. La suposición de que un incremento de ingresos adicionales incrementa el bienestar de una familia pobre en mayor medida que el de una familia rica -supuesto lo suficientemente herético como para ser descalificado de entrada el ISEW por la ortodoxia económica-, lleva a ponderar mediante la distribución del ingreso la contribución del consumo al bienestar. La manera en que se pondera consiste en dividir los gastos de consumo por el índice de la desigualdad distributiva (la razón de que se divide es que los números más altos del índice reflejan una desigualdad mayor). Al consumo personal ponderado se le suma a continuación las cifras monetarias correspondientes a una serie de aspectos determinantes del bienestar (valor del trabajo no remunerado en el hogar, determinados servicios públicos, etc), y se restan valoraciones de otros que le afectan negativamente (gastos de consumos defensivos, gastos en la publicidad de ámbito nacional, agotamiento de los recursos no renovables, deterioro de la base natural en forma de deterioro de tierras, costes de la urbanización, costes de los accidentes automovilísticos, de la contaminación acústica, etc.). El resultado es un índice con gran capacidad discriminatoria entre lo que contribuye y lo que no al bienestar de forma sostenible.

Un punto de interés que merece la pena comentar es la presencia de los gastos defensivos en la confección del indicador. A ellos nos hemos referido con anterioridad de forma extensa. En el ISEW sólo se contemplan algunos de ellos. Con toda probabilidad, una buena porción de los gastos de consumo personal en una sociedad tan altamente industrializada y urbanizada como la de los Estados Unidos son de esta naturaleza. Los autores, sin embargo, sólo restan del conjunto los gastos privados en salud y educación y dejan sin computar la mitad de los públicos en esas mismas materias. Así lo explican para el caso de la educación:

El valor de la educación formal no reside en la impartición de habilidades sino en la colocación del individuo en un lugar más adelantado de la cola de solicitantes de empleo: "En efecto, la educación se convierte en un gasto defensivo necesario para la protección de nuestra «porción de mercado»" (...) En otras palabras, la gente asiste a la escuela porque otros ya están en ella y si no se asiste se retrasará en la competencia por los diplomas o los grados que confieren mayores ingresos a sus tenedores (pp. 371, 372 y 394).

No obstante las reservas posibles y las limitaciones del índice -de las que son perfectamente conscientes Daly y Cobb: por ejemplo, no se neutraliza el reflejo en el consumo de la dinámica por los bienes posicionales; no se excluyen, igualmente, los gastos de la comida con escasas propiedades nutritivas, el consumo de tabaco, etc.-, su aplicación ha resultado fructífera para evaluar la evolución del bienestar en las llamadas sociedades desarrolladas. Para los EEUU muestra como el bienestar por persona así medido aumentó entre 1950 y 1976, disminuyendo constantemente desde entonces a pesar de no haber dejado de crecer en el mismo período el PNB por persona. Otros investigadores han obtenido resultados similares para otros países en donde se ha utilizado (Alemania, Austria, Gran Bretaña, Holanda y Suecia).

Cuaderno de a bordo.

El uso de un indicador -cualquiera que sea- debe estar presidido por la cautela y la modestia. No se puede colmar con ellos el deseo de captar un fenómeno multidimensional como el bienestar. Menos aún con un único índice cuantitativo. Es prácticamente inevitable eludir la controversia sobre la significación de la variable (o variables) elegida, dado que es común acudir a lo que parezca fácil de medir con independencia de su idoneidad. Se corre el riesgo, además, de considerar un *aporte* de satisfactores como sustituto de un *resultado* de satisfacción de necesidades (por ejemplo, número de años cursados en la enseñanza reglada sin atención a criterios de calidad, sin consideración del "fracaso escolar", etc.). Surgirán problemas en el tratamiento y desglose de los datos, etc. En el caso particular de los indicadores sintéticos, al proceder generalmente de medias (ponderadas o no) de varios indicadores simples relativos a diferentes necesidades, el problema emana de la inconveniencia de

hacer sustituciones entre necesidades: el logro en la realización de una de ellas puede encubrir (compensar) la privación de la satisfacción de otras. Las distintas necesidades no son intercambiables recíprocamente; es en el ámbito de los satisfactores de una necesidad, por las características de contingencia histórico-social, donde se puede hablar de compensaciones y sustituciones.

Ante las limitaciones de los indicadores sintéticos, I.Sachs defiende la utilización de un conjunto de indicadores como mapa del perfil del bienestar objetivo de un país:

Más que agregar diferentes indicadores en un indicador sintético, yo prefiero el acercamiento llamado de perfil a un país, un verdadero cuaderno de a bordo comprendiendo nuevos indicadores no agregados. Además, la búsqueda de indicadores cuantitativos no debe hacerse en detrimento de la evaluación cualitativa, pues se podrían crear apariencias de una objetividad superficial y falaz (1998; p.3).

Siguiendo la sugerencia de I.Sachs podemos dar por buena la intención de Doyal y Gough (1992) de recopilar un conjunto de indicadores a modo de cuaderno de a bordo en el que se refleje el examen racional de los perfiles del bienestar. Inspirados en el pensamiento de Amartya Sen, estos autores han propuesto que en la evaluación de las necesidades se tengan en cuenta los siguientes aspectos: en primer lugar, la afluencia de bienes y servicios; en segundo lugar, la adecuación de los mismos en cuanto a los objetivos de satisfacción de las necesidades, lo cual exigiría atender a las «características de satisfactores» presentes en las características totales de los bienes y servicios en liza; en tercer lugar, las habilidades y capacidades de que dispongan los individuos para lograr el máximo provecho de las características satisfactorias de los bienes y servicios; por último, dada la normatividad presente en toda lectura de las necesidades hecha por individuos y grupos sociales, las creencias de las personas sobre los estados de satisfacción.

En el cuaderno de bitácora de Doyal y Gough, aparecen indicadores para la medida de la satisfacción de lo que definen como necesidades básicas (salud y autonomía) e intermedias (alimentación y agua, alojamiento, ambiente laboral

adecuado, medio físico saludable, relaciones primarias significativas, seguridad de la infancia, seguridad física, seguridad económica, sanidad, educación, control y salud en la reproducción biológica), así como de las condiciones materiales (producción de satisfactores, distribución de satisfactores, eficacia del consumo, reproducción material) y procedimentales (Estado de derecho y democrático) previas a aquellas.

Existen lagunas e importantes limitaciones en la evaluación de significativos componentes de la satisfacción, pero con todo es posible destacar de entre los indicadores disponibles los que permiten hacer comparaciones interesaciales e intertemporales:

Para las *necesidades básicas*:

- * «supervivencia/salud»
 - esperanza de vida al nacer
 - tasa de mortalidad infantil por mil nacimientos
 - porcentaje de niños con un peso al nacer inferior a 2500 gramos.
- * «autonomía»
 - tasa de alfabetización
 - tasa de desempleo
 - índices indirectos de incapacidad por enfermedad

Para las *necesidades intermedias*:

- * «nutrición/agua»
 - porcentaje de la población con acceso al agua potable
 - consumo de calorías por persona
- * «vivienda»
 - hacinamiento (porcentaje de la población con más de dos personas por habitación)
- * «servicios sanitarios»
 - volumen de población por médico/enfermero/cama de hospital
 - porcentaje de la población con acceso a los servicios sanitarios
- * «educación»

- porcentaje de la población sin educación primaria
- porcentaje de la población sin educación secundaria
- años de estudios formales por encima de un nivel dado
- * «seguridad física»
- tasas de homicidios
- víctimas de guerra
- * «seguridad económica»
- porcentaje que sufre pobreza absoluta
- * «reproducción biológica»
- porcentaje de la población sin acceso a medios anticonceptivos y contraceptivos
- tasa de mortalidad materna

Para las *condiciones materiales* previas a la satisfacción de las necesidades:

- * «producción»
- PIB
- PIB a paridad de poder adquisitivo (PPA)
- * «distribución»
- renta del 20 por ciento de la población más pobre
- * «sostenibilidad»
- consumo energético por persona
- emisiones dióxido de carbono por persona

Para las *condiciones procedimentales*:

- índice de respeto de los derechos reconocidos por la ONU
- índice de democracia representativa

De este intento resulta un conjunto heterogéneo de indicadores. Algunos de ellos son medias de grupos, otros se concentran en las carencias de los más desfavorecidos. Unos muestran los logros conseguidos, mientras que la mayor parte indican carencias que quedan por cubrir. Se corre el riesgo con muchos de ellos de contemplar sin más un aporte de satisfactores como un resultado de satisfacción. Naturalmente, la preferencia

por la medición de la satisfacción final es lo deseable, pero en la práctica lo posible lleva a evaluar resultados instrumentales. La cautela a la que nos referíamos antes debe acentuar un tratamiento desglosado de los datos para percibir las diferencias en la satisfacción entre grupos por motivos socioeconómicos, culturales o étnicos. Es sabido, por ejemplo, que la esperanza de vida al nacer en los EEUU encubre que las posibilidades de sobrevivir de un niño negro residente en un gueto es similar a las de la población de países de renta baja, aunque como es obvio por razones diferentes. En este mismo sentido, es indispensable reflejar las diferencias de género en la satisfacción de las necesidades añadiendo otros indicadores al respecto, en concreto, las cifras de los diversos apartados (salud, educación, oportunidades de empleo, etc) para las mujeres en relación a los varones. Igualmente, se hace imprescindible mejorar las formas de transmisión y colaboración entre los expertos de los distintos saberes clasificados: así, por ejemplo, las causas y niveles de morbilidad, los indicadores de insania mental, de incapacidad física y otros indicadores médicos se muestran enormemente relevantes para evaluar los conceptos de salud y autonomía formulados por Doyal y Gough.

Refiriéndonos al bienestar económico es importante el perfeccionamiento de indicadores sobre las oportunidades para la adquisición de habilidades socialmente relevantes, en especial las relacionadas con el consumo y, sobre todo, aquellos que reflejen la eficiencia del proceso de transformación previo al consumo. Ello exigirá relacionar informaciones de la encuesta de presupuestos familiares con estudios de asignación del tiempo. Atender a la eficacia del consumo seguramente lleva a comparar las evoluciones de los gastos de consumo personal con las de los indicadores relevantes de las necesidades identificadas. Algo que en cierto modo, y para otros propósitos como el de la sostenibilidad, ha sido ensayado por Jakson y Marks (1996) al evaluar las formas de realizar necesidades inmateriales con satisfactores predominantemente material-intensivos.

Es en el ámbito de la economía ecológica donde se está procediendo a mayores refinamientos a la hora de contabilizar los resultados del proceso económico, al tiempo que ciertos indicadores más tradicionales -como el «consumo de energía»- van adquiriendo creciente relevancia informativa. Éste último ha sido señalado como

indicador ecológico global. "Es sabido que el consumo de energía es uno de los indicadores predilectos de quienes trabajan en torno a los problemas ecológicos. Existen buenas razones para esta preferencia. En primer lugar, el consumo de energía es un indicador *sintético*, esto es, resume en sí mismo una gran variedad de efectos ambientales, algunos de ellos muy graves. No sólo está directamente asociado a la emisión de CO₂ y la consiguiente alteración del clima, sino también al desarrollo del transporte -con sus múltiples secuelas territoriales y de contaminación-, al incremento de los procesos industriales, a la artificialización de la agricultura y a los procesos de urbanización. Por otra parte, es un indicador globalmente *benigno* o *prudente*. Los efectos ambientales negativos de un incremento del consumo de energía se amplifican cuando la energía se utiliza en la mayoría de las aplicaciones. Si se duplica el consumo de energía en transporte, los restantes efectos ambientales (ocupación de suelo, contaminación, ruido, fragmentación de ecosistemas por las infraestructuras, etc.) se ven mucho más que duplicados. En algunos sectores esta relación es exponencial. De modo que si se usa el consumo de energía como un indicador genérico del deterioro ecológico se estarán obteniendo valoraciones muy inclinadas del lado de la prudencia" (A.Estevan, 1998; pp. 49-50).

Consideraciones finales

En la formulación de indicadores de bienestar humano subyace la idea -cuando no una teoría- de las necesidades básicas. Ahora bien, si éstas se predicen como objetivas y universales -aún cuando cambien y se enriquezcan nuestros conceptos sobre las mismas-, ¿cómo evaluar su grado de satisfacción si el punto de partida de su definición exige un elevado nivel de abstracción? Si además los satisfactores tienen una naturaleza contingente en el espacio y el tiempo, ¿cómo solventar los problemas que surgen de esta duplicidad entre la universalidad y la particularidad en los asuntos relacionados con el bienestar? No es extraño, pues, que se reflejen en la tarea de la medición del bienestar a través de las necesidades preguntas y problemas presentes en la discusión y esclarecimiento de la propia noción de «necesidad».

Parece claro que para la evaluación de la satisfacción de las necesidades no es

suficiente la medida de la afluencia de bienes y servicios. Más cuando los procedimientos al uso suelen ignorar todo aquello que no pasa por el mercado. Por eso quienes trabajan en el estudio del bienestar humano tienen bien presente la apreciación de Scitovsky:

Si el valor de las tareas familiares ejecutadas fuera del mercado es en efecto pequeño en comparación con otras satisfacciones no económicas, pero no mucho menor que el valor asignado a las satisfacciones económicas derivadas de los bienes y servicios del mercado, el valor del producto económico deberá ser menor en comparación con las satisfacciones no económicas del hombre tomadas en conjunto (1971; p.102).

Es preciso atender también a las características de satisfactores de los bienes económicos y a las capacidades de que disponen los individuos para maximizar el provecho de su consumo. Asimismo, junto con todo lo anterior, anidan las creencias de las personas sobre sus estados de satisfacción.

Como hemos visto las estimaciones del bienestar se han realizado considerando sólo algunos de los aspectos citados. La práctica más habitual ha sido referirse a indicadores de riqueza material, en concreto la afluencia de bienes y servicios de mercado durante un ejercicio, independientemente de sus características de satisfactores y del conjunto de habilidades de los adquirentes. Por otro lado, tampoco han faltado los intentos de evaluación del bienestar a partir del concepto de utilidad como estado de ánimo subjetivo. Sin embargo, el examen oportuno del bienestar humano requerirá de todos los aspectos antes mencionados. Pero siendo el bienestar una realidad multifacética, ¿es posible sintetizarlo todo en un indicador único? Si no todos los aspectos son fáciles de medir, ¿se subsanará esta limitación con la combinación de lo cuantitativo con una mirada cualitativa?.

Los satisfactores son bienes (monetarios o no), actividades (económicas o de otro tipo) y relaciones (mercantiles o de otra naturaleza) referidos a nuestras necesidades. Todos dependen del trabajo -en sus diversas modalidades- y de la naturaleza. La eficacia de los usos que se les pueda dar dependerá de las características de satisfactores de los bienes y servicios, de las habilidades de las personas y de las

circunstancias sociales (capacidades colectivas, infraestructuras de bienes y servicios esenciales, uso del tiempo, las normas y relaciones sociales, etc). La idoneidad de los indicadores versará sobre la capacidad que tengan de recoger estos aspectos. Parece poco menos que imposible construir uno que refleje de algún modo y en alguna medida gran parte de todo lo que en los procesos de satisfacción está involucrado. Afortunadamente, pues esta dificultad revela que la vida humana es demasiado rica y que decir algo sobre algún aspecto de ella exige, además de algunas medidas que se recojan en el cuaderno de a bordo, muchos argumentos. De lo contrario, como advierte Mills (1971), se corre el riesgo de caer en un *empirismo abstracto*, sin brújula, que hace perder el sentido del viaje.

CAPÍTULO 3. GLOBALIZACIÓN Y NECESIDADES

A partir de los primeros años de la década de los 80, el debate intelectual se centró en los procesos generales de la mundialización. Se trata de una discusión que desborda el ámbito específico de la economía y se expande por el resto de las ciencias sociales. No está exento este debate de confusión terminológica. Términos utilizados de forma imprecisa son, en muchas ocasiones, equiparados en cuanto a su significado: globalización, internacionalización, transnacionalización o incluso universalización parecen incorporar la idea de mundialización. La mayoría de las veces es la expresión globalización la que ha alcanzado mayor fortuna. Sin embargo, el uso y abuso en casi todo el discurso social y político actual ha terminado por ensombrecer el significado que pudiera tener. La palabra globalización, al igual que el término necesidad, se ha convertido en una de esas palabras de uso convencional a las que se puede solicitar cualquier cosa y de las que se obtiene todo lo que se quiere. A fuerza de servir para casi todo, corre el riesgo de no servir para casi nada.

En parte es normal esta imprecisión. Al caracterizar una realidad multidimensional y ser observada desde ángulos diferentes, inevitablemente la globalización ha venido a significar multitud de cosas diferentes. Ni aun ciñéndonos al ámbito de lo económico el problema se resuelve. Como se ha señalado en alguna ocasión, la expresión «globalización económica» significa cosas distintas en los distintos lugares (L.de Sebastián, 1999). Por ejemplo, en los Estados Unidos al hablar de globalización se piensa sobre todo en el importante incremento de las importaciones de manufacturas y en el previsible impacto en su mercado de trabajo. En Europa, sin embargo, lleva a discutir primordialmente sobre la dependencia de los mercados financieros y a evaluar su impacto sobre la soberanía política. En España, a su vez, está presente la experiencia reciente de modernización y apertura, quedando mediada la visión de la globalización por la europeización. En el resto del mundo se contempla de forma tan contradictoria como que es vista como una oportunidad de ingreso en la senda del progreso (para los «nuevos países industriales») o como una sentencia de su marginación definitiva.

1. VISIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización se suele contemplar desde dos ángulos diferentes:

- 1) Como un aumento de la interdependencia de las distintas economías nacionales, consecuencia del incremento de los flujos comerciales y financieros.
- 2) Como una extensión de alcance mundial de las relaciones sociales capitalistas.

La primera perspectiva, más descriptiva que analítica, caracteriza la globalización a partir del rápido crecimiento de la inversión internacional¹ y del volumen de comercio² en las últimas décadas. El punto de partida de la globalización se encuentra en el proceso de internacionalización de la economía, caracterizado epifenomenológicamente como el proceso en el que se produce un crecimiento del comercio y la inversión internacional más rápido que el de la producción, con el consiguiente aumento del grado de apertura de las economías. Además, la disociación entre la economía real y financiera³, afectando a los tipos de interés y de cambio, refuerza la idea de que las economías nacionales están crecientemente interconectadas o unificadas macroeconómicamente. Desde esta perspectiva se va tejiendo una representación del mundo como "gran organismo" compuesto de partes interdependientes (paradigma funcionalista).

Sin embargo, esta mirada centrada en lo cuantitativo no es capaz de asir del todo el elemento de novedad que la utilización del novedoso término globalización promete. Porque aunque los mercados de bienes, servicios y capitales están cada día más integrados

¹ La media de crecimiento anual de inversión extranjera directa (IED) durante la década de los sesenta fue del 10,2%, creciendo hasta el 15,6% en la década siguiente. En el período 1984-89 la IED aumentó a un ritmo anual del 30% (W.Dierchxsens, 1994; p.3). Para conocer las dificultades específicas en el cómputo de los flujos de IED, así como su claro comportamiento cíclico, consúltese Glz-Tablas (2000; cap.7).

² La tasa media de crecimiento del volumen de comercio superó en un 50% el ritmo de crecimiento de la producción en la fase de expansión de la segunda postguerra. En el período 1950-73 con un 7,7% anual para las exportaciones en comparación a un 5,1% anual del PIB; en el período 1973-87 con un 4,5% de crecimiento anual de las exportaciones frente a un 3,4% del PIB [Maddison, A. (1989): *The World Economy in the Twentieth Century: Performance and Policy in Asia, Latin America, the USSR and OECD Countries*, Paris, cuadros 3.3 y D.5. (trad. castellana F.C.E., Méjico, 1992)]. En el período 87-92, la variación porcentual media anual fue para el comercio del 5,3% y para la producción del 3,2% (GATT, estadísticas, 1993, Gráfico I.1)

³ En 1993 los flujos financieros fueron cincuenta veces más importantes que las transacciones correspondientes a exportaciones de bienes y servicios. "Las corrientes financieras han asumido proporciones inimaginables. Más de un billón de dólares circula por todo el mundo cada día, buscando infatigablemente nuevos rendimientos" (PNUD, 1996; p.10), cifra enormemente alta si se tiene en cuenta

y abiertos, no lo están en una medida sin precedentes. Un estudio de A.Glyn y B.Sutcliffe (1992) muestra, desde una perspectiva histórica, cómo "la relativamente rápida expansión del comercio internacional de los países de la OCDE posterior a 1950 representó más una reversión de la introversión del mundo de los anteriores cuarenta años que un movimiento hacia un nivel cualitativamente nuevo de internacionalización" (p.55). Algo similar ocurre con ciertos componentes de flujos de capital para los que es "difícil apoyar la afirmación de que los mercados financieros están ahora cualitativamente más internacionalizados que antes de la Primera Guerra Mundial" (p.58). La existencia de un mercado mundial, plena integración de los mercados, exige como requisito básico la libertad de movimiento de capitales, fuerza de trabajo y mercancías. Desde esta perspectiva, y para el caso concreto del mercado de trabajo, el mundo a principios de siglo era más abierto que el de hoy, donde la fuerza de trabajo continúa rígidamente anclada en sus lugares de origen y los Estados del centro acuden a medidas legislativo-represivas en materia de inmigración. Pese al volumen actual del comercio mundial y al desarrollo de las corporaciones transnacionales y de las plazas financieras, se puede afirmar con toda rotundidad que los espacios nacionales aún son el ámbito fundamental de las transacciones económicas: en efecto, los mercados internos absorben el 80% de la producción mundial, es decir, en promedio, el mundo no llega a exportar el 20% de lo que produce, y la acumulación de capital fijo se financia en más de un 90% con ahorro interno de los países (A.Ferrer, 1996). Puesto que la inversión en el exterior representa menos del 5% de la inversión fija mundial y lo que cada país dedica a la inversión es en promedio poco más del 20% de su PIB, la inversión externa total no supera el 1% del PIB mundial (R.French-Davis, 1997).

Sólo un rasgo de novedad -no suficientemente remarcado- se puede traer a colación desde esta visión, a saber: que las épocas de internacionalización/desnacionalización de las economías, concebidas y medidas mediante la comparación de las tasas de crecimiento de las transacciones internacionales con las del producto agregado, han venido coincidiendo con las fases expansivas del capitalismo histórico y la desinternacionalización/nacionalización, a su vez, con las fases descendientes de las ondas largas (períodos 1873-92 y 1914-48). Sin embargo, durante la última onda larga depresiva iniciada en los 70 se asiste a un fenómeno nuevo de internacionalización con depresión que

que el volumen total de deuda externa del Tercer Mundo ronda el billón y medio de \$.

denota un *nuevo fenómeno estructural* (A.Dabat, 1994b).

Por otra parte, la creciente marginación de la periferia de los ámbitos de producción, circulación y consumo mundiales⁴ obliga a precisar el significado y alcance de expresiones como "globalización" e "interdependencia", pues la desigual participación en los indicadores agregados no es sino la expresión de una renovada exclusión y dependencia. La globalización es profundamente selectiva, es una construcción parcial a la que le faltan actores. Además, en lo que se refiere al comercio exterior, el Banco Mundial señala que el valor del indicador que evalúa el grado de integración de una economía nacional en la economía global (relación entre importaciones y exportaciones con el producto nacional bruto) ha disminuido en 44 de los 93 países que se consideran en vías de desarrollo (World Bank, 1996; p.20). Asimismo, la relación entre la IED y la cuantía del PNB ha caído en la tercera parte de estos mismos países.

El carácter no conclusivo de los datos y la ausencia de un cuerpo teórico con

⁴ La tendencia a la marginación de los países subdesarrollados en las relaciones económicas se muestra de forma ininterrumpida desde la Segunda Postguerra, tanto en períodos de auge como de crisis. Para el comercio mundial, en 1950, el 60,9% de las exportaciones mundiales y el 65,4 de las importaciones correspondieron a los países desarrollados frente al 31,5% y 21,8% de los países subdesarrollados; en 1987, la participación de los países desarrollados en el comercio mundial alcanzó el 70%, mientras que los países subdesarrollados apenas sobrepasaban un 19% (GATT, *Informes anuales*). Esto es mucho más patente si excluimos del conjunto de los países subdesarrollados a los países de "reciente" (doblemente tardía) industrialización (Tigres Asiáticos, Brasil, Méjico...) que concentran la mayor parte del comercio y de la inversión que todavía se realiza con el grupo de los países pobres. Circunstancia parecida ocurre con los flujos de capital, ya que las tres cuartas partes de la inversión se realizan en países industrializados y sólo la cuarta parte restante en los subdesarrollados. Si en la última década las inversiones directas han crecido por encima del comercio y del PIB mundial, éstas se han localizado en los países industrializados, correspondiéndoles el 98% de las salidas de capital y atrayendo el 76% de las entradas de capital como IED (R.Múnoz de Bustillo, 1994). Otro tanto se podría decir del ámbito de la ciencia y la técnica. Del conjunto mundial de gastos en I+D el 83% fueron efectuados por los países de la Triada: UE (28,3%), EEUU (38,5), Japón (15,8%). El resto de Asia industrial (incluida la India) contribuye con el 9,5% y con un 4% la CEI. América Latina y Africa representan poco menos del 1% y el 0,5% respectivamente. Sobre el conjunto de las publicaciones científicas mundiales las tres cuartas partes correspondieron a los países de la Triada, a América Latina el 1,4% y el 1,2% a Africa. En cuanto a la propiedad de las patentes la disparidad se muestra aún más acentuada: la Triada es propietaria del 90% de las patentes americanas (es decir, registradas en los EEUU) y el 93% de las patentes europeas. América Latina y Africa no representan cada una de ellas más del 0,2% sobre el total mundial (Datos: P.Papon, 1997). En el ámbito del consumo, los países ricos, con la cuarta parte de la población mundial consumen el 70% de la energía mundial, el 75% de todos los metales, el 85% de la madera y el 60% de los alimentos (PNUD, 1992; véase también Anexo). Corresponde a los países industrializados (salvo Europa Oriental y la CEI), con el 15% de la población, el 76% del consumo mundial (PNUD, 1998; p.50). Por contraste, la participación de los países en vías de desarrollo en el gasto militar mundial se ha elevado de un 6% del total en 1965 a un 18% a mitad de los años ochenta (M.Renner, 1990; p.28).

potencia explicativa muestran las limitaciones que tiene este enfoque para la comprensión, en todas sus dimensiones, de la globalización como un fenómeno que, aunque de base económica, tiende a abarcar las más importantes relaciones culturales, ecológicas, políticas y militares del mundo actual. A los aspectos cuantitativos, como el importante crecimiento de las transacciones comerciales y la creciente movilidad de capitales, hay que añadir una mirada que dé razón de los cambios cualitativos más importantes que determinan la singularidad histórica de este proceso.

Es por eso que la globalización⁵ es contemplada en el presente trabajo como expresión de los procesos generales de mundialización, es decir, la extensión con alcance global de las relaciones sociales capitalistas. "La expresión *global* apunta a dos hechos. Tiene el significado más obvio y convencional del alcance mundial en un sentido *horizontal* o geográfico del sistema, lo que podría llamarse ensanchamiento del capitalismo. Sin embargo, también hay una dimensión vertical, la *profundización* del capitalismo (O.Sunkel y E.Fuenzalida, 1979; p.80). Así, mientras algunos autores se refieren a la creciente "interdependencia", otros adoptan la perspectiva de la internacionalización del capital -de la progresiva mundialización del espacio que el capital necesita para reproducirse y en el que ejerce su lógica- como la mejor para caracterizar, con precisión conceptual y dimensión analítica, el actual proceso de globalización.

Caracterización substantiva

Desde su origen, el desarrollo del capitalismo ha estado ligado al plano internacional. La dimensión internacional del capital se puede entender a partir de la naturaleza y lógica interna del capitalismo en cuanto tal.

Desde la perspectiva del capital individual, la acumulación del capital (fuerza

⁵ Aquí no consideraremos los usos ideológicos del término, que no pretenden la descripción de un nuevo entorno económico como la apuesta por un sistema mundial autorregulado según las fuerzas del mercado (véase: A.Touraine, «La globalización como ideología», *El PAÍS*, 29-Sept-1996). La ideología de la globalización por su condición idolátrica oculta su naturaleza y encubre sus orígenes; fabrica falsas promesas que justifican que la actual mundialización se esté haciendo a costa de la naturaleza, de la dignidad y los derechos de amplios sectores sociales y de la cultura de los pueblos más débiles; se arroga, además, un estatuto explicativo a modo de paradigma totalizador, no en vano presenta a la globalización como el

motriz del orden social capitalista) y la maximización del beneficio (lógica que guía el proceso) en el marco de las relaciones de producción, traen como consecuencia el intento de todo capitalista de expandir su terreno de operaciones, lo que lleva pronto al choque de capitalistas que llamamos competencia. Este espíritu bélico -en parte agresivo y en parte defensivo- completa y agudiza la tendencia expansiva connatural del capital.

Desde la óptica del capital social, capital en cuanto relación social, la tendencia a la internacionalización de todo el proceso económico global surge como consecuencia de la ampliación de su espacio de acumulación y, por tanto, de extracción y realización de la plusvalía⁶. Como señala Heilbroner:

El ámbito económico del capital es inconmensurablemente mayor que el alcance político de las entidades nacionales desde las que aquél actúa. La acumulación de capital se lleva a cabo a una escala internacional -quizá, más exactamente, transnacional- que lo sitúa por «encima» de los Estados nacionales donde sitúa su nivel de actuación. Abarcando esos Estados nacionales, el proceso de transformación de las mercancías en numerario y, a su vez, del dinero contante y sonante en nuevas mercancías de mayor valor final, se realiza en forma de una gran corriente de tráfico económico que corriera a través de un puente sostenido sobre los pilares de las minas, fábricas, oficinas y centros de investigación situados en distintas partes del mundo (R.Heilbroner, 1992; p.63-64).

Si asumimos con coherencia esta naturaleza expansiva del esquema D-M-D' y consideramos el importante desarrollo de fuerzas productivas a él asociado, así como las distintas instituciones de las que se vale, "deberíamos invertir la perspectiva del análisis y en lugar de preguntarnos por qué el capital se internacionaliza progresivamente *habría que cuestionar cuáles han sido los obstáculos materiales, institucionales o de acumulación de capital que le han impedido a lo largo de su historia invadir el espacio internacional*" (A.M.González-Tablas, 1983; p.336).

Sin embargo, para no obviar la caracterización de la internacionalización del capital como una etapa histórica con específico alcance mundial, son tres los elementos que

concepto-resumen que explica el sentido final de la historia.

⁶ Fenómeno que no deja de estar sometido a la doble y simultánea tensión de nacionalización/desnacionalización, que se concreta de manera peculiar a nivel de los Estados en tendencias al enfrentamiento y a la coordinación (rivalidad interimperialista/integración ultraimperialista).

Martínez González-Tablas (1983) sugiere para un marco teórico-metodológico:

En primer lugar, uno que se presenta como redundancia, la internacionalización del capital es un fenómeno capitalista que sólo puede entenderse desde la lógica, contradicciones y movimiento del capital, como relación y sistema social. Segundo, en cuanto la componente espacial como una de sus dimensiones definitorias. Tercero, la internacionalización del capital es algo histórico que surge y se desarrolla en el tiempo, sin ser un simple comportamiento capitalista que acaece en el espacio, así, atemporalmente (p.320).

Se trata de un marco metodológico⁷ capaz de articular contenido, espacio y tiempo a partir de una caracterización substantiva del capital -en qué consiste el capital- y de un doble eje espacial/temporal que sirva para analizar los estímulos y los marcos específicos que propician su expansión; en concreto, los avances tecnológicos que han abaratado y acelerado las transacciones, los cambios organizativos en el ámbito de la producción y los factores políticos e institucionales que a través de la liberalización y la desregulación han diseñado unas relaciones internacionales favorables. Constituye la base de una propuesta analítica para el estudio de:

- a) Las raíces históricas del proceso de formación del sistema capitalista mundial.
- b) Los cambios estructurales presentes en la economía mundial en la actual fase de globalización.
- c) Las relaciones entre el capitalismo mundial y los capitalismo nacionales (modalidades de inserción al sistema mundial; la forma en que el sistema condiciona el desarrollo de las sociedades nacionales; el grado de flexibilidad del comportamiento dentro del sistema, etc.)
- d) La formación de las condiciones objetivas y subjetivas de los procesos de transformación social.

2. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL CICLO COMPLETO DEL CAPITAL

⁷ Dado que la globalización aparece como un fenómeno multidimensional y multicausal es una exigencia de primer orden adoptar criterios metodológicos depurados. La multiplicidad de planos de la mundialización suscita importantes cuestiones de método para poder ir más allá de la mera descripción fenomenológica y para que los análisis no queden lastrados. González-Tablas (2000) aborda el reto del método y lo hace explícito de forma amplia y rigurosa en la primera parte de su libro *Economía política de la globalización*. Allí identifica, en primer lugar, diversas vertientes de la globalización que es preciso diferenciar para, a continuación, adoptar un enfoque deudor del estructural pero sin obviar la importancia de los sujetos, lo que le conduce a una visión histórica del proceso económico por la senda de la

La actividad económica capitalista recorre los momentos de producción, circulación, distribución y consumo, por lo que parece más conveniente caracterizar la globalización a partir del análisis de la internacionalización del ciclo del capital en su conjunto, que atender solamente planos parciales sin referirse a sus articulaciones (A.M.González-Tablas, 1983 y 2000). Desde ahí se puede afirmar que en este período se produce un salto cualitativo, tanto en su extensión como en su profundización, de las relaciones sociales capitalistas, de suerte que lo definitorio resulta del hecho de que *"el espacio mundial se convierte en condición necesaria para la articulación de los momentos que definen la actividad económica capitalista, pasando con ello el mundo a ser el espacio económico en el que tiene lugar la reproducción del capital social en su conjunto. Producción, distribución, intercambio, consumo, las diversas esferas de la actividad económica capitalista sólo culminan su integración en el espacio mundial y en ello reside lo específico de esta etapa, lo que permite considerar en estos términos al período iniciado"* (1983; p.328).

La internacionalización del ciclo completo del capital supone una "nueva espacialización" (R.Boyer, 1994), una nueva configuración espacial de la economía mundial (A.Dabat, 1994b). Pero lo verdaderamente importante no es sólo la aparición de un nuevo espacio más amplio donde se desarrollan las relaciones económicas, sino el hecho de que en ese nuevo espacio se originan relaciones y efectos nuevos. En él se apunta a la valorización a escala mundial de una proporción creciente de capitales individuales, a la rentabilización del capital de forma extranacional; supone la constitución de mercados mundiales de mercancías y finanzas, la toma global de decisiones con referente mundial, la fragmentación de los procesos productivos y la localización óptima a nivel del espacio-mundo, una cierta estandarización a nivel mundial del patrón de consumo de mercancías como resultado del efecto demostración/imitación internacional y de la globalización comunicacional y, en consecuencia, unas nuevas relaciones sociales sobre las bases incipientes de:

1) la formación de una reserva mundial de fuerza de trabajo⁸,

economía política.

⁸ Es claro que no existe un precio único en todo el mundo para los trabajos, pero también lo es el proceso de constitución de un ejército industrial de reserva, no por la vía de la libre movilidad de la fuerza de trabajo sino por conducto de la libre movilidad de capitales. En las zonas francas y enclaves de maquila, espacios

- 2) la propiedad transnacional de los medios de producción,
- 3) la configuración de una "élite global" como élite orgánica del capitalismo transnacional, portadora de su propia cultura e instituciones y que marca la pauta en la espiral del consumo.

La existencia de producción para el mercado, así como la de un mercado de trabajo asalariado, inscriben el fenómeno en el proceso de desarrollo histórico del capitalismo a nivel mundial.

En consecuencia, la mundialización establece unas relaciones complejas y de orden superior, alimentándose más de transformaciones procedentes de "abajo", de la base económica, que de innovaciones decididas desde "arriba" (adaptaciones superestructurales a las nuevas condiciones). Lo anterior no supone la inconsistencia del espacio nacional, sino más bien la articulación compleja de diferentes niveles de actividad que se dan simultáneamente (A.M.González-Tablas, 1994):

- 1) Un primer nivel de actividad que se desarrolla en el interior de los Estados-nación, con agentes y relaciones inscritos a dicho ámbito.
- 2) Un segundo nivel con claro predominio de las relaciones inter-nacionales, donde los principales actores son los Estados-nación y las empresas multinacionales, todavía identificables nacionalmente.
- 3) Un tercer nivel de predominio de lo global, donde los centros hegemónicos parecen configurarse en torno a poderes supranacionales (zonas de integración) y poderes transnacionales (conglomerados de empresas transnacionales).

Esto da lugar a una multiplicidad de agentes y relaciones sociales (por debajo, dentro y a través de las fronteras e incluso sin ellas) como configurantes del capitalismo contemporáneo (subnacional, nacional, internacional y transnacional). Además, junto a la naturaleza expansiva del movimiento del capital y a la tendencia a la unificación de las condiciones para la producción, circulación y consumo, no deja de producirse una diferenciación a nivel social, sectorial, regional y entre las naciones en correspondencia con la dinámica desigual del desarrollo del capitalismo. De ahí que algunos autores se refieran a

limitados pero reales de globalización del capital productivo, la fuerza de trabajo está parcialmente desnacionalizada en el sentido de que la lógica productiva y laboral imperante no se somete necesariamente

la «globalización sesgada» (A.Dubois, 1997), a la «polarización global» (S.Amin, 1994) o la «globalización paradójica» (F.Fernández Buey, 1998).

Concebida la actividad económica como una sucesión de ciclos de producción, circulación y consumo que se van solapando y encadenando de acuerdo a una lógica reproductiva, vamos a detenernos por unos instantes en los distintos momentos de la secuencia destacando los rasgos actuales más importantes e introduciendo, aunque de forma aún provisional, algunos de los efectos más generales sobre el bienestar.

Los mercados financieros globales

Ha llegado a constituir un lugar común el reconocimiento de que el único mercado mundial digno de ese nombre es el que corresponde al del capital financiero. No obstante, debieran servir para la cautela las enseñanzas de la historia y no ignorar los precedentes en este campo, tanto a nivel de indicadores como por lo que pudo significar la vigencia en su día del sistema monetario basado en el patrón oro (A.Martínez Glz-Tablas, 2000).

Si no se centra el análisis exclusivamente en los aspectos cuantitativos es posible percibir mejor los cambios parciales profundos acaecidos en la esfera de las finanzas. En efecto, se han incrementado de forma considerable los flujos internacionales, pero más relevante si cabe han sido las transformaciones en su naturaleza y composición, así como las nuevas relaciones e impactos que han provocado los cambios en este ámbito. Un conjunto de factores han incidido en la evolución actual de los mercados. En primer lugar, una progresiva marcha hacia la liberalización exterior y la desregulación; en segundo término, las consecuencias de la aplicación de los avances en las tecnologías de transmisión y tratamiento de la información. A lo que hay que añadir las características específicas del dinero: no ocupa espacio ni tiene peso, pudiéndose trasladar cualquier cantidad de dinero tan sólo con unos asientos contables; tampoco hay tiempo diferido entre la decisión y materialización de una operación, funcionando los mercados con un alto grado de instantaneidad y de forma continua (las veinticuatro horas). En tercer lugar, ha sido significativa la irrupción de nuevos inversores institucionalizados y la aparición de nuevos

a la del propio país de acogida de estas actividades (J.Arriola, 1999).

productos financieros.

La combinación de estos factores -la liberalización, nuevas capacidades derivadas de las tecnologías, productos nuevos y cambios en la intermediación- explica el importante incremento de los flujos y la disminución de la capacidad reguladora de los gobiernos y bancos centrales. A ello se suman los cambios en los orígenes, canales y destinos de los flujos revelando transformaciones profundas en la composición (A.Dubois, 1997). En primer lugar, aquellos son hoy predominantemente privados. La relación entre flujos privados y públicos se ha decantado de forma sustancial en favor de los primeros. La segunda cuestión de interés es que los flujos privados han cambiado en su composición marcando la naturaleza actual de las finanzas internacionales: mientras que, hace tres décadas, cerca del 90% de las transacciones en los mercados financieros estaban ligadas a operaciones en la economía real (comercio e inversiones a largo plazo), ahora predominan las a muy corto plazo sobre las monedas y tipos de interés. Por último, los destinos de las inversiones en cartera y de la inversión extranjera directa se circunscriben al área económica de los países más industrializados y a un reducido puñado de países en desarrollo (sólo 15 países absorben el 90% de la IED que se dirige a los países en desarrollo).

Determinar los efectos previsibles sobre el bienestar social de todos estos cambios no es tarea fácil, más cuando no hay evoluciones predefinidas ni consecuencias en una única dirección. Pero se pueden aventurar, a modo de tentativa de aproximación, ciertas hipótesis:

1) Parece claro que la creciente autonomía de lo financiero y su capacidad de determinación (en diversos grados según los casos) sobre el funcionamiento de las economías nacionales, están restando capacidad de maniobra al conjunto de las políticas económicas y sociales de las naciones.

2) La ausencia de reglas fijas y la obsolescencia de las instituciones en el plano internacional, unido a la cuantía y alta sensibilidad de los flujos financieros a corto plazo en un panorama fuertemente liberalizado, han revelado los peligros de la inestabilidad

derivada de la incapacidad de los mercados financieros de autorregularse libremente. La frecuencia con la que se suceden las crisis no parece apuntar tanto hacia un colapso del sistema financiero como a un reajuste de la propiedad y el control del capital entre los grupos que concentran el poder económico (J.M.Naredo, 1998d), pero el precio de las correspondientes correcciones termina por recaer en la esfera productiva acarreado importantes efectos sociales.

3) La economía financiera tiene cada vez más peso -se ha convertido en una pieza clave- en el reparto del poder de compra (J.M.Naredo, 1998a), reforzando la polarización social y la presión sobre los recursos del mundo.

4) Los cambios en el origen, canales, condiciones de acceso, etc. han supuesto para los países en desarrollo participar de la financiación internacional sólo sobre la base de una lógica de mercado pura (A.Dubois, 1997), lo que dificulta enormemente la acometida de proyectos de interés social pero de escaso interés para el capital privado.

5) El deslizamiento de la racionalidad económica parcial hacia posiciones aún más estrechas de rentabilidad financiera cortoplacista redundan en las dificultades reseñadas en el punto anterior. El objetivo de enriquecimiento pasa muchas veces por dejar de orientar productivamente la actividad económica, entrando en una suerte de «economía de casino» donde la hábil reventa de activos en proceso de rápida revalorización se convierte en el camino más corto para la maximización de beneficios. Esta traslación accidental del circuito D-M-D' en favor del D-D' ("que el dinero produzca dinero") termina por socavar los fundamentos del funcionamiento del propio sistema capitalista, originando las famosas "burbujas" financieras, fuente de las inestabilidades a las que nos referimos en el punto segundo.

La producción

Lo característico de lo que acaece hoy en el plano de la producción tiene que ver con la instauración de un modelo de actividades transfronterizas. Los países, las regiones, en no pocas ocasiones exclusivamente núcleos metropolitanos, quedan conectados como

fases o partes de un mismo proceso de producción. La segmentación de los procesos productivos en secuencias elementales y el control de los procesos a distancia permite la emergencia de un «sistema de producción integrado a escala mundial».

Para hablar de producción transnacional no basta con referirse solamente a los flujos de inversión extranjera directa. No cabe duda de que éstos son importantes y han crecido significativamente, a un ritmo incluso superior al del comercio mundial en las últimas décadas; además, se han producido cambios en la estructura sectorial de la inversión extranjera y en el mapa de las economías inversoras y receptoras. Pero los flujos de inversión extranjera directa son sólo la condición inicial, la fuerza desencadenante de un impacto inicial al que seguirán otros a medida que se desarrolle la actividad empresarial posterior (A.Martínez Glz-Tablas, 2000). En consecuencia, junto a los indicadores centrados en la IED –flujo de nueva IED como porcentaje del PIB; inversión extranjera acumulada como porcentaje del PIB; movimiento de la inversión extranjera en comparación con la evolución de la inversión nacional (IED/inversión interna bruta); cuota de la IED en el stock de capital nacional- hay que considerar con igual o mayor detalle los indicadores de la dimensión empresarial: multinacionalidad de las empresas, tamaño y comportamiento. Tras el cambio cualitativo hacia la producción transnacional es posible percibir el protagonismo creciente de las empresas transnacionales (ETs) y los cambios en las estructuras de organización de las mismas.

En relación estrecha con el proceso de renovación tecnológica se han acometido importantes innovaciones organizativas. La adopción de nuevos y complejos esquemas de organización que garantizan la flexibilidad y la adaptabilidad a contextos crecientemente cambiantes, sumándose (y relegando a un segundo plano de importancia) a factores tradicionales como la intensidad de uso del capital y la escala de la planta, han incidido en la mejora de la productividad y de la eficiencia de las corporaciones (J.C.Lerda, 1996).

Las innovaciones técnicas y organizativas están permitiendo a las empresas difundir actividades, o segmentos de actividad, por todo el mundo aprovechando "activos

específicos" de los países o lugares⁹. Éstos incrementan las opciones de que disponen las jerarquías corporativas al permitirles seleccionar la combinación óptima de localizaciones de las distintas funciones (abastecimiento, producción, gestión, I+D en productos y procesos...), configurando un proceso que equivale a construir múltiples estratos de ventajas competitivas.

Se han observado en la práctica de las empresas transnacionales dos enfoques para construir estratos de ventajas competitivas: "1) el desarrollo de extensas «redes internas» de filiales internacionales en grandes mercados nacionales o regionales, y 2) la forja de «redes externas» de alianzas estratégicas con empresas de todo el mundo. Estos enfoques no son mutuamente excluyentes, y cada vez es mayor el número de empresas que están esforzándose por construir ambos tipos de redes" (M.Y.Yoshino y U.S.Rangan, 1995; p.252).

Por «red interna» se entiende la red de filiales nacionales de las compañías transnacionales, caracterizada por una visión común de la compañía, una dirección central y líneas de control unidireccionales, una estrategia de optimización global, etc. El hecho de que esas filiales sean total o mayoritariamente propiedad de la empresa transnacional define un sistema jerárquico de relaciones. Además de las relaciones entre matriz y filiales, en la red se incorporan las relaciones entre filiales y proveedores y mercados finales. Todo ello "constituye el paso de las «relaciones exteriores» de las empresas a través de las compras y venta en los mercados, al empleo de un sistema de autoridad que expande las relaciones internas de las empresas a las subsidiarias asociadas o dependientes (...) organiza los flujos externos como si fueran internos, o hace que los flujos e intercambios externos adquieran el nivel de control que se logra en los sistemas internos. En términos sistémicos, las empresas no sólo controlan sus contextos, sino se hacen de una parte de ellos y los reestructuran y refuncionalizan como subconjuntos internos, como subsistemas del sistema que forman (P.G.Casanova¹⁰, 1996; p.43). En suma, 1) la red interna incorpora, además de

⁹ Los "activos específicos" de un territorio van desde los recursos naturales de la zona hasta los recursos construidos socialmente (legislaciones permisivas en materia medioambiental y laboral, tratamientos impositivos preferenciales, nivel y calidad de las infraestructuras físicas y comunicacionales...). Como ha señalado J.L.Lerda la caracterización corresponde a: M.Storper (1995), «Territories, flows and hierarchies in the global economy», *Aussenwirtschaft* nº50, Zürich, Rüeger.

¹⁰ Este autor considera que la crisis por la que pasó el sistema en los setenta no sólo fue una crisis de

las empresas dependientes, un amplio conjunto de pequeñas empresas de subcontratistas, proveedores, distribuidores, etc., sobre las que puede ejercer la empresa transnacional una posición de poder como condición de su seguridad y eficiencia, 2) supone la sustitución creciente del mercado por la planificación privada de la jerarquía corporativa.

La «red externa», por el contrario, viene a ser un conjunto de entendimientos (frente a las fusiones y adquisiciones de propiedad) de carácter estratégico (no meros arreglos tácticos para satisfacer necesidades a corto plazo) en el marco de la competencia oligopólica. La solución basada en alianzas estratégicas reporta importantes ventajas a las empresas transnacionales: 1) mayor flexibilidad (posibilita el acceso a una mayor gama de tecnologías y sistemas de gestión), 2) permite repartir los costes y los riesgos de los proyectos de inversión en I+D, 3) permite mantener y ampliar cuotas de mercado frente a competidores, 4) fomentan la comunicación de una amplia variedad de experiencias y modelos empresariales entre los socios de la alianza, etc.

El estudio de las consecuencias sobre el bienestar social (tanto en un sentido favorable como en uno negativo) es inabordable para los propósitos de este apartado, más cuando los cambios que se producen en este plano tienden a provocar cambios en el capital como relación social. No obstante, cabe atreverse a bosquejar algunas líneas:

1) En primer lugar, el que parte de la actividad económica de una nación (en no pocas ocasiones la más relevante) quede conectada a la producción transnacional, repercute en el hecho de que buena parte de las decisiones relevantes para un sector de la economía o para una región, una ciudad, etc., se encuentren en manos de instituciones que escapan al control de los gobiernos.

2) El hecho de que las tasas de crecimiento de la IED haya superado ampliamente a las de

acumulación, también fue una crisis de hegemonía: “La respuesta del sistema coincidió con un fenómeno de extrema racionalidad, no sólo de la empresa capitalista metropolitana, sino de la que extiende sus networks (redes) al Tercer Mundo” (p.42). Considera González Casanova que los conglomerados transnacionales no operan sólo con un sentido económico (básicamente el incentivo de ganancia o "profit motive"), también practican sus gerentes actos políticos. De esta forma la restauración y expansión de los sistemas de poder amenazados es planteada como un problema de modelos empresariales y de escenarios de dominación, “dentro de esquemas de eficiencia no sólo comercial o económica sino «holista» e interdisciplinaria, esto es,

la Formación Bruta de Capital Fijo (T.II.1) permite intuir que la mayor parte de aquélla se orienta sobre todo a la adquisición de instalaciones productivas preexistentes - particularmente en sectores estratégicos- de las entidades locales, denotando un creciente control de las economías nacionales por parte de las compañías transnacionales y un proceso de redistribución de la propiedad.

T.II.1. Tasas de crecimiento de la IED y de la Formación Bruta de Capital Fijo en el mundo

	Tasa de variac. anual (%)	Tasa de variac. anual (%)
	1986-1990	1990-1994
Formación bruta de capital fijo	10,6	4,0
IED (<i>stock</i> de salidas)	19,8	8,8

Fuente: Naredo y colaboradores (1999), a partir de datos del GATT y UNCTAD.

3) Al caracterizarse la producción transnacionalizada por su fragmentación y reintegración espacial en ciertos lugares según modelos estratégicos de las grandes empresas no es difícil observar una cierta desarticulación del espacio unificado de la economía nacional, desarticulaciones en el tejido social y fenómenos de desequilibrio territorial.

4) En este sentido, los impactos de la IED sobre el entorno cambian, pudiendo quedar inhibidos los efectos de transferencia de tecnología -tanto de producción como de gestión- a toda la economía o parcialmente anulados los impulsos industrializadores cuando se reduce a un reacomodo de la propiedad o a inversiones en enclaves manufactureros o de maquila.

5) Uno de los aspectos más debatidos y con mayores y complejas derivaciones es el relativo al impacto sobre el marco de relaciones laborales de las naciones. Para empezar, los efectos de la internacionalización del capital sobre la producción y el empleo en una economía concreta no se deben aisladamente a la mayor movilidad de capitales y a la emergencia de un sistema de producción transnacional, también tienen que ver con los efectos generales del crecimiento del comercio, como atestiguan -como ya señalamos- buena parte de los debates sobre la globalización presentes en los Estados Unidos. Además,

de eficiencia transnacional económica, social, cultural, política, militar “(p.42).

se superpone a las consecuencias del proceso globalizador la redefinición de los modelos de regulación interna consecuencia de la crisis del fordismo. Ambos procesos, aunque relacionados, deben ser diferenciados, dadas las distintas trayectorias seguidas por países con similares grados de integración en la economía mundial (desde posiciones cercanas al paradigma del *Neotaylorismo* hasta las del paradigma *Kalmariano*) (A.Lipietz, 1995a y 1998).

Hay, sin embargo, una cuestión de especial interés que merece la pena que sea reseñada, a saber: en el marco de un sistema de producción integrado a escala mundial se trastocan las lógicas que orientaban anteriormente la inversión internacional en el ámbito de la producción. El motor ya no son las diferencias relativas de coste, lo que cuenta cuando hay plena movilidad de capital y empresas es la absoluta ventaja en todos los mercados y países al mismo tiempo. Como señalan H.P.Martin y H.Schumann:

La caza de la ventaja absoluta ha cambiado de manera fundamental los mecanismos conforme a los cuales se desarrollaba la economía mundial (1996; p.141).

O en palabras de Rafael Muñoz de Bustillo:

Cuando los capitales son libres para desplazarse entre países, desaparece el principio de las ventajas comparativas como principio rector de la asignación de inversiones, ya que éstos tenderán a dirigirse ahora allá donde el beneficio absoluto sea mayor, con lo que será el principio de las ventajas absolutas el que volverá a regir en gran parte del comercio mundial. Cuando este factor se considera conjuntamente con la presencia de economías de escala que actúen retrasando -o impidiendo- el proceso de convergencia del tipo de beneficio a través de la convergencia en costes de producción, la libertad de movimientos de capitales dará lugar al desplazamiento de éstos hacia aquellos países que disfruten de ventajas absolutas en la producción de los bienes, sin que existan razones técnicas para que estas ventajas absolutas desaparezcan por el aumento de la producción en tal tipo de países. Otra cosa es que el propio proceso de crecimiento haga desaparecer la causa de la ventaja absoluta -bajos costes salariales en la mayor parte de los casos-, en cuyo caso la propia libertad de movimiento de capitales de la que en un primer momento se habría beneficiado el país pondría en marcha ahora un proceso de reducción de la inversión y de fuga de la misma hacia terceros países (1995; pp.91-92).

De este modo, en los casos en los que el movimiento del capital va buscando ventajas absolutas (no sólo en materia de costes laborales, que no es el comportamiento más generalizado, porque las ETs buscan también proximidad al mercado, calidad de proveedores, formación profesional de los trabajadores, grado de desarrollo tecnológico de un país, legislación ambiental permisiva, entorno fiscal favorable, etc.; así se explica que el origen y el destino de la IED se circunscriba principalmente al ámbito de los países desarrollados) se pone en marcha un proceso de convergencia, que en no pocas ocasiones puede adquirir un talante regresivo o de "competencia a la baja" en materias diversas (salarial, condiciones de trabajo, protección social, ambiental, fiscal, etc.)¹¹.

Los efectos más concretos sobre la fuerza de trabajo tienen que ver con el aumento de la importancia de los conglomerados transnacionales, incidiendo su presencia en los procesos de negociación colectiva, en la efectividad de las acciones de presión y huelgas, en la disponibilidad de información base sobre la empresa, en la capacidad decisoria de los interlocutores de los trabajadores, etc.

6) En el análisis de las repercusiones sobre el Estado del Bienestar pesa el alcance general de la argumentación anterior: la pérdida de capacidad negociadora de la fuerza de trabajo y

¹¹ Por supuesto siempre que se contemple desde las condiciones sociales de los países ricos. Desde la otra perspectiva, la de los países pobres, las oportunidades que abre la globalización bien se podrían interpretar como un impulso de «convergencia hacia arriba». No faltan argumentaciones en este sentido. Es un hecho importante a considerar el que con el avance en las comunicaciones, el abaratamiento de los costes de transporte y las nuevas tecnologías, buena parte de los países pobres puedan competir en un buen número de productos con los países de rancio capitalismo. Así se expresa Paul Krugman: "La rápida expansión de las exportaciones de las economías de nueva industrialización ha presionado a los trabajadores menos cualificados de los países avanzados al tiempo que ofrece oportunidades sin precedentes a diez millones de personas en el tercer mundo" (1998: p.73). Y a continuación pasa a elogiar el trabajo barato: "un mal trabajo con un mal salario es mejor que ningún trabajo" (p.77) porque, a pesar de ello, la nueva situación representa una mejora respecto de la "anterior y menos visible pobreza rural" (p.77). También Anisi incide en esta línea: "Debo advertir que como ser humano no puedo por menos de congratularme con el hecho de que esas nuevas tecnologías han supuesto para millones de individuos el paso de la miseria a la explotación. Y lo escribo sin ningún tipo de sarcasmo" (1995; p.131). Y a continuación recuerda la regularidad histórica que muestra que la incipiente industrialización lleva asociada la también incipiente actividad organizada de los sindicatos en lucha por la mejora de los niveles salariales y las condiciones de trabajo. Con todo, este tipo de dilemas -explotación o exclusión- nos dice mucho de la naturaleza salvaje de la globalización como proceso económico capitalista y permite, de paso, una breve reflexión de la mano de Fernández Buey: "Los clásicos racionalistas de la tradición ilustrada sabían que el mal menor resulta ser (en la percepción de las gentes) un bien, pero el bien menor resulta ser (para esa misma percepción) un mal (...) lo que en la parte rica del planeta nos parece «el mejor de los mundos» y, en todo caso, comparativamente, un mal menor, en las zonas empobrecidas (que no naturalmente pobres) es percibido, con razón, como un bien minorizado que acaba siendo un mal" (1999; p.10).

la reducción de la capacidad de maniobra en la acción individual de los gobiernos resta consistencia a un modelo de Estado que descansa sobre el compromiso social entre las fuerzas del capital y del trabajo. Sobre este punto se volverá con mayor minuciosidad más adelante.

7) Desde la perspectiva que nos ocupa -la visión de las necesidades sociales y las formas de satisfacción- conviene caer en la cuenta del siguiente proceso. La transnacionalización de la producción y la implantación de un modelo de empresa-red lleva aparejado un incremento exponencial de las exigencias informativas, de coordinación, supervisión y mando. La adopción de nuevos principios de organización del trabajo incide en este mismo sentido de aumento de las *necesidades instrumentales*: las nuevas técnicas de organización científica del trabajo basadas en la movilidad y polivalencia del trabajador, en la extensión de pequeñas unidades de producción (descentralización), en la fabricación «just-in-time» (la producción por encargo y sin caros almacenes de existencias) (B.Coriat, 1991), exigen un constante esfuerzo de formación en el trabajador, enormes requerimientos de información y de capacidades para su procesamiento, elevados niveles de capacidad de gestión y coordinación, el perfeccionamiento de los sistemas de transportes para que se garanticen los suministros en un período breve de tiempo, etc.

Del ámbito de las necesidades instrumentales se desbordan nuevos requerimientos para los individuos, así como también se ofrecen nuevos instrumentos aplicables a la satisfacción de sus necesidades finales. Valga como ejemplo el papel actual de *Internet*. De la definición de los usos de *Internet* por las empresas transnacionales (usos comerciales, de transmisión de información inter-empresas) se llega a su difusión como objeto de consumo doméstico de forma que permita la producción de sus servicios a gran escala, lo que ha supuesto, a su vez, desarrollo de habilidades técnicas en los individuos y necesidad de mayores conocimientos (ofimática, inglés, etc), traduciéndose todo ello en una mayor importancia de estos renglones en el gasto de consumo personal.

Atendiendo a este proceso, afirma Dabat:

La transformación progresiva de la base industrial de la producción conllevará un

conjunto de nuevos condicionamientos y tendencias tecnológicas, culturales y de la división social del trabajo, que operarán como una fuerza histórica natural con tendencia a imponer sus necesidades de desarrollo al conjunto de la sociedad. (A.Dabat, 1994; p.404).

El comercio

Como ya se señaló, las cifras que reflejan el crecimiento de las transacciones comerciales internacionales son desde finales de los años 50 realmente importantes y siempre superiores a las tasas de crecimiento del producto mundial. Ahora bien, lo verdaderamente relevante reside en el cambio de las tipologías en el comercio mundial y las consecuencias que trae aparejadas.

A principios del siglo XX el comercio entre los países desarrollados y los en vías de desarrollo suponía la mitad del comercio total. Hoy el comercio es predominantemente una cuestión que atañe a las relaciones entre los países industrializados: comercio «intra-OCDE» y «entre la OCDE y los nuevos países industrializados». Para aquellos países que participan en procesos de integración regional, la intensidad de los intercambios corresponde a lo que podríamos denominar comercio «intra-bloque». También se pueden destacar los rasgos dominantes en el comercio mundial de otra forma: 1) aumento del comercio intraindustrial consecuencia de los intercambios de productos similares entre países con parecidas estructuras socioeconómicas, 2) la dispersión de los eslabones de la cadena de valor por todo el mundo es fuente de un destacadísimo comercio intrafirma, 3) emergen superpotencias comerciales (países cuyo ratio comercio/PIB es muy elevado), 4) no es desdeñable la participación de países con bajos salarios en las exportaciones mundiales de manufacturas.

En la estructura del comercio mundial, a la imperfección del mercado existente producido por el capital monopolista, hay que añadir un creciente intercambio de insumos y productos terminados entre las multinacionales y sus filiales (comercio intrafirma). "Ya no se trata de comercio real, sino el producto de una planificación privada centralizada a escala planetaria" (E.Golsmith, 1996; p.17). La tendencia de estas corporaciones es la de reemplazar el mercado por una planificación global centralizada que hace que los precios,

que se suponían variables independientes determinadas por las fuerzas del mercado, se conviertan en variables dependientes en un modelo contable de maximación global de las utilidades de las ETs (O.Sunkel y E.Fuenzalida, 1979). Se estima que el 70% del comercio mundial es gestionado por las ETs, siendo entre el 30% y 40% del mismo comercio intrafirma (H.Campodónico, 1991 y UNCTAD, 1995; p.192).

En el ámbito comercial las políticas públicas liberalizadoras han tenido su propio foro de negociación en el GATT. Desde que se constituyó en 1947 hasta la actualidad el tipo arancelario sobre las importaciones de manufacturas en los países industrializados se ha reducido de un 40% a un 4% . Aunque han florecido nuevas fórmulas de proteccionismo, la conclusión de la Ronda Uruguay ha materializado la tendencia a la ampliación de los acuerdos más allá del comercio de bienes. En efecto, se ha llegado al Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS), al Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) y a la definición y constitución de una organización mundial de comercio: la OMC. Los temas que movilizan la OMC se han formulado en torno a la liberalización de las tecnologías de la información, de los servicios financieros, la protección de la inversión extranjera directa, nuevas rebajas arancelarias, la compatibilidad entre la constitución de bloques económicos regionales y multilateralismo de los intercambios, etc. La cumbre de ministros de Diciembre del 96 en Singapur reanudó las negociaciones para la reducción de las tarifas aduaneras de las tecnologías de la información (sector cuyo comercio anual está valorado en aproximadamente un billón de dólares) y trató la controversia entre los derechos laborales y el comercio.

Pero el paisaje perfilado quedaría incompleto si no atendiéramos al enfoque que Naredo ha llamado *Ecointegrador*, y que abre la reflexión económica -más allá de los valores monetarios- hacia el medio físico. Así, en términos monetarios, la panorámica del comercio mundial es la que hemos presentado: disminución progresiva de la mayor parte de las economías de los países del «tercer mundo» en el flujo exportador total. Ahora bien, las cosas cambian mucho en términos físicos (tonelaje de recursos naturales movilizados subyacentes al tráfico de mercancías). Así lo expresa Martínez Alier:

Se da el hecho de que la participación "porcentual" de América Latina en las exportaciones mundiales (medidas en dinero) que es únicamente del orden del cinco por ciento del total, es en la última década levemente decreciente a causa del enorme incremento del valor de las exportaciones asiáticas, pero eso es un indicador monetario ecológicamente engañoso ya que en cantidad física las exportaciones de América Latina han aumentado algo así como 245% en quince años, y el ritmo de crecimiento en la década de los años 1990 se ha acelerado al diez por ciento anual (1997; p.159).

Es fácil de entender que en este transcurso radican las diferencias de especialización entre los países pobres y las metrópolis del mundo industrial: "mientras aquellos se especializan en los procesos de extracción y elaboración físicamente más costosos y degradantes y económicamente menos valorados, éstas lo hacen en las fases menos costosas y más valoradas del proceso económico y en la gestión comercial y financiera" (J.M.Naredo, 1998b; p.34). Mientras en valores monetarios las exportaciones de los países pobres pintan poco en la economía mundial, en términos físicos se puede observar, por el contrario, que cada día son más cruciales.

Se puede concluir que se ha producido un destacado crecimiento del comercio exterior como reversión de la tendencia involutiva anterior; que a pesar del aumento del volumen total, las participaciones relativas se han modificado sustancialmente; que a pesar de la mitología del comercio libre es relevante la presencia de "comercio cautivo" (comercio intrafirma y comercio de estado); que se han incorporado al ámbito mundial de circulación de mercancías nuevos renglones (agricultura, servicios, derechos de propiedad intelectual) y que otros están en proceso de hacerlo con mayor intensidad (productos culturales); que la estructura de funcionamiento del comercio mundial profundiza el intercambio ecológicamente desigual.

Son de sobra conocidos los postulados convencionales sobre los efectos beneficiosos que un incremento del comercio exterior pueden reportar a las sociedades implicadas. En particular, las mejoras de la eficiencia en la asignación de los recursos. Son conocidas también las críticas que desde el pensamiento heterodoxo se han formulado a la idea del beneficio mutuo en el comercio internacional. A estas últimas se suma la formulación de la existencia de un intercambio ecológicamente desigual, cuestión sobre la

que volveremos más adelante. Ahora interesa apuntar algunos lados oscuros de los efectos del incremento de las modalidades actuales del comercio internacional sobre el bienestar de las sociedades. Más adelante, se resaltarán los acalorados debates que han surgido sobre la conveniencia o no de incorporar a la lógica del mercado mundial actividades que antes no lo estaban o que lo hacían en circuitos muy regulados.

Para empezar hay varias críticas de carácter general que merece la pena que sean consideradas desde nuestra óptica (la de las necesidades y las formas en que satisfacen). En primer lugar, las tendencias privatizadoras y mercantilizadoras disminuyen el acceso de la población local a los recursos naturales propios. Al estar éstos a disposición de quienes los compran, son los compradores los que deciden a quienes van a parar. Para el caso de muchos pueblos del Sur, que ven cómo sus recursos son consumidos por la solvente demanda externa, se rompe una vinculación tradicional con la base natural imprescindible para la satisfacción de sus necesidades. Los cambios que se realizan a costa de la estabilidad y seguridad de ciertas personas están ausentes en los análisis convencionales sobre la eficiencia. En segundo lugar, la relativa pérdida de carácter local en el aprovisionamiento de satisfactores -ya que se va a incrementar el peso relativo de aquellos que provee el mercado mundial- hace que las consecuencias sociales y ecológicas de sus procesos de producción no sean obvios para los usuarios y consumidores, acentuando la irresponsabilidad en el consumo. El consumo de mercancías producidas en países lejanos en condiciones laborales y ambientales desconocidas tiene efectos debilitantes para todas las sociedades implicadas en el comercio. Es cierto que parejo al proceso de extensión del comercio se da la intensificación de las corrientes de información, pero no lo es menos que la propia naturaleza de los contenidos informativos actuales y la pérdida de significación y relevancia de los mismos en relación directa a la distancia no matizan excesivamente los riesgos de la afirmación anterior.

En tercer lugar, desde una visión que integre los costes ecológicos de la creciente movilidad de mayores volúmenes de materiales a escala mundial, la viabilidad del modelo se revela más que dudosa mientras persista la modalidad de transporte intensivo en energía de origen fósil y en producción de contaminación. La dispersión geográfica de secuencias de valor que está en el origen de un importante comercio intrafirma y el peso destacado del

comercio intraindustrial puede que respondan perfectamente a la lógica económica dominante, pero son también un desafío al imperativo ecológico de no derrochar la energía en transportes inútiles¹². Una vez más, la actual estructura de precios subvalora los costos y beneficios ambientales, y en no pocas ocasiones la política pública contribuye a agrandar la distorsión mediante subsidios a los sectores de la energía y el transporte, con lo que se amplifican los incentivos del mercado a la movilidad de objetos materiales y se reducen los orientados a la protección ambiental.

En el capítulo segundo de la tercera parte nos detendremos, aunque sea brevemente, en la evaluación de un aspecto importante: la progresiva incorporación al mercado mundial de actividades que anteriormente apenas lo estaban o que operaban en mercados muy regulados, particularizando en todo lo relativo al sector agrícola. Como se verá, por su alta repercusión en el bienestar presente y futuro de la humanidad se ha desatado interesantes controversias.

El consumo

El análisis del proceso de internacionalización de este momento de la actividad económica es objeto de estudio en los próximos capítulos. Sólo anticipamos algunos de los aspectos más problemáticos para el bienestar. La fijación de normas y aspiraciones sociales a partir del influjo externo da mayor relevancia a los mecanismos de demostración/imitación internacionales. Esto suele provocar una elevación del nivel de gasto de ciertos componentes del consumo mercantil de forma más rápida que el

¹² Un caso muy comentado en los círculos preocupados por el medio ambiente es el del cálculo -realizado por Stefanie Böge- de las distancias recorridas por un yogurt (y sus ingredientes correspondientes) hasta que llega a la mesa del consumidor. Puede ser ilustrativo para los muchos casos de intercambios de mercancías similares entre sí que realizan países con parecidas estructuras socioeconómicas. "Stefanie Böge calculó los kilómetros que han de recorrerse para que un yogurt [fabricado en Stuttgart] llegue a la mesa del cliente: los ingredientes, los materiales para el recipiente y la tapa y el yogurt acabado hacen un total de viajes que supera los 3500 kilómetros; y como los suministradores de los materiales cuentan a su vez con otros suministradores de los que reciben las materias primas (por ejemplo, maíz o polvo de trigo), se han de sumar otros 4500 kilómetros" (E.Ulrich von Weizsäcker y otros, 1997; pp. 180-181). El ejemplo es, si cabe, más significativo si se tiene en cuenta que la obtención del yogurt ha sido tradicionalmente una actividad artesanal del ámbito de la producción doméstica.

crecimiento del ingreso (PNUD, 1998), con las consecuencias de un desequilibrio en las cestas de consumo de las familias, un incremento del endeudamiento por consumo, un aumento del peso de los gastos de consumo defensivos para evitar pérdidas de posición social, etc. Por otro lado, resulta más difícil la protección de los derechos de los consumidores debido al incremento constante de la corriente de mercancías nuevas que se producen en lugares lejanos en condiciones desconocidas. La novedad trepidante, la lejanía de los puntos de fabricación del producto, la omnipresencia de una publicidad persuasiva, terminan por velar la información relevante y veraz sobre los aspectos relacionados con la mercancía (costes ecológicos y sociales, efectos sobre la salud de los consumidores, utilidad y propiedades de los objetos, etc).

3. GLOBALIZACIÓN SESGADA, POLARIZACIÓN GLOBAL, GLOBALIZACIÓN PARADÓJICA.

Desde sus primeros informes el PNUD no ha dejado de alertar sobre la profundización del abismo de la desigualdad, particularmente de forma clara y reveladora en el estudio correspondiente al año 1992. Igualmente se ha preocupado por examinar que papel desempeña la globalización en el agravamiento de este proceso secular. Con independencia de la forma y del contenido de sus explicaciones, sí parece correcta la apreciación general que hace de forma alegórica:

La globalización tiene ganadores y perdedores (...) Se supone que una marea de riqueza en ascenso levantará todos los botes. Pero algunos pueden navegar mejor que otros. Los yates y los transoceánicos de hecho se están elevando en respuesta a las nuevas oportunidades, pero las balsas y los botes de remo están haciendo agua, y algunos se están hundiendo rápidamente (1997; p.92).

La dinámica desigual que acompaña al capitalismo termina por marcar la caracterización del proceso globalizador¹³. «Globalización sesgada» la llama Alfonso

¹³ Efectivamente, la desigualdad no es un fenómeno novedoso. Lo singular de la época actual es la magnitud que ha llegado a alcanzar tanto en términos geográficos como sociales. El historiador David S. Landes ha señalado en un libro de reciente publicación (*La riqueza y pobreza de las naciones*, Crítica, 1999) como hace 250 años la relación entre la nación más rica y la más pobre era de alrededor de cinco a uno, y la diferencia entre el continente europeo y el sur de Asia oscilaba entre 1,5-2 a uno. En la actualidad, la relación entre la renta por persona de Suiza y Mozambique es de 400 a uno.

Dubois (1997) al analizar la manifestación dispar de la actividad económica entre países y no atisbar mecanismos ni instituciones encargadas de revertir las tendencias y buscar objetivos de convergencia y cohesión.

El estudio de la globalización reclama evaluar su impacto en los diferentes territorios. Hemos afirmado que la globalización constituye una ampliación del marco de la acumulación de capital hacia otras economías y una búsqueda de que los procesos de valorización y realización se hagan a escala mundial. Apunta a la progresiva integración del mercado mundial mediante una articulación de los mercados internos o de segmentos de los mismos, que en sus formas específicas de internacionalización engloban al ciclo del capital en su conjunto. Sin embargo, esta "nueva espacialización" de la actividad económica responde tanto a una lógica inclusiva como exclusiva. En efecto, si convenimos que no se trata de un proceso eminentemente financiero, como habitualmente la caracteriza la visión convencional, ya que "continúa teniendo como base la generación de un excedente económico que se transforma en capacidad productiva" (J.Déniz, 1997; p.17), conviene no dejar de analizar su impacto en los diferentes estratos del espacio. Así, tenemos que "la producción se caracteriza por su fragmentación y su reintegración espacial en ciertos lugares, en modelos estratégicos de las grandes empresas sustentados en los flujos comerciales y financieros. Es así que las escalas geográficas o regionales constituyen un factor destacado de la distribución de las corrientes económicas, en las que se observa una desarticulación de diversos estratos del espacio. Esto genera formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones (...) nuevas formas de funcionalidad entre las partes, es decir, la creación de una fragmentación funcional de las economías nacionales y de sus regiones (L.Bendesky, 1994; p.982). En consecuencia, hoy en día la ubicación o localización de la actividad productiva está fuertemente vinculada a la planificación económica. Sin embargo, ésta corresponde en gran medida a las grandes empresas: "planifican sus diversas áreas de operación de manera integrada, y hasta centralizada, para *administrar* los mercados (...) En el caso de las empresas, la dimensión regional de la planeación no se limita, como en el caso de los estados, a las fronteras políticas de las naciones, sino que abarcan amplias zonas del mundo. Esta expansión geográfica ocasiona, por un lado, situaciones de uniformidad en las condiciones económicas de algunos sectores pero, por otro, genera desigualdad (p.984).

De este modo los procesos de transnacionalización tienen un impacto importante en la articulación productiva en el interior de las economías nacionales y regionales, dando lugar a fenómenos de destrucción/reestructuración de sus aparatos productivos, que definen la funcionalidad de estas economías en el sistema global. Como consecuencia, la globalización se presenta de manera muy desigual para diversos países, regiones internas, grupos sociales, sectores de actividad, industrias y empresas. No significa, por tanto, homogeneización del espacio mundial, sino más bien, la caducidad de viejos contrastes y el surgimiento de nuevas dimensiones de polarización (S.Amin, 1994). La desarticulación/rearticulación productiva y los nuevos procesos de polarización social se desarrollan entre las diversas sociedades de los países y en el interior de cada una de ellas. Así lo sintetiza Armand Mattelart:

Existen dos tendencias contradictorias, en plena acción, con respecto a la organización del espacio económico y la lucha por una óptima utilización de los diferentes territorios. Por una parte, un proceso de deslocalización-relocalización dirigido hacia las zonas donde el coste de la mano de obra es bajo (...) Por otra parte, un proceso de metropolización o de concentración de las implantaciones en territorios innovadores, dotados de competencias diversificadas, y con alto nivel tecnológico. Las economías llamadas de aglomeración vienen a añadirse a las economías a escala o con ventajas de productividad derivadas de la dimensión de la empresa; y a las economías de gran envergadura, que se benefician de la diversificación de sus actividades. La concentración en torno a polos y la organización de la economía mundial en redes de polo a polo -en detrimento de los espacios intermedios, peor dotados y expuestos, por consiguiente, a la marginalización y a la desertificación- lleva consigo un riesgo de dualización de la economía mundial y de una geografía social de dos velocidades. Se trata de la «economía de archipiélago» (P.Veltz), o el «tecno-apartheid global» (R.Petrella). (A.Mattelart, 1996; p.101).

Asimismo, ya hemos comentado que una de las dimensiones del nuevo sistema global es, junto con la conformación de los poderes privados transnacionales, la existencia de procesos políticos de integración económica en diversos grados. Estos procesos conllevan el riesgo de acentuar los desequilibrios regionales si no abarcan a los países en su conjunto y si no se dotan de mecanismos de compensación y cohesión efectivos. La modalidad de integración afectará a la articulación productiva, a la articulación del tejido social, a la manera con la que se afrontan los fenómenos de desequilibrio territorial y la

competitividad de las actividades referidas al ámbito nacional (que en una economía abierta tienen un carácter internacional aún cuando sólo sean actividades referidas al abastecimiento del mercado interno), siendo todo ello aspectos que comprometen a las economías nacionales y regionales.

Un último elemento a considerar es el Estado. La formación de los mercados interiores ha venido asociada históricamente con la configuración de los Estados-nación, como garantes de la unicidad y salvaguardia de dicho espacio económico nacional. Las unidades políticas han sido elementos diferenciadores de las distintas economías nacionales, a través de sus legislaciones y de la capacidad de los estados para crear condiciones económicas propias. Sin embargo, hoy a la penetración en las economías nacionales de los procesos de transnacionalización se suman las transformaciones actuales del Estado. No está claro el papel que puedan desempeñar en el propio proceso de creación y mantenimiento de una economía que los trascienda, aunque su inhibición parcial ante los puntos anteriormente señalados ha contribuido claramente al agravamiento de la polarización social interna.

Pero no sólo el contraste y la jerarquía se perciben en términos geográficos. Más patente aún es su manifestación social. El 20% más rico de la gente del mundo tiene unos ingresos 150 veces superiores al 20% de la población más pobre (PNUD, 1992; P.18). La desigualdad deja de ser un rasgo definitorio de las sociedades subdesarrolladas: "El Reino Unido es en la actualidad el país con mayores desigualdades sociales en Occidente. Según informes recientes del Banco Mundial, la ONU y la OCDE, las diferencias entre ricos y pobres son en Inglaterra las mayores que existen en el mundo occidental, equiparables a las de Nigeria y más acusadas que las que existen en Jamaica, Sri Lanka o Etiopía" (F.Álvarez-Uría, 1996; p.14). Según un informe del Ministerio de Economía británico dado a conocer a la prensa el 29 de marzo de 1999, el número de pobres se ha triplicado desde 1979, esto es, doce millones de personas -cerca de una cuarta parte de la población del Reino Unido- viven en un estado de pobreza relativa. En el interior de los países ricos existe una ciudad que no figura en los mapas: *Mendicópolis* (El PAÍS, 1-12-1996). En España tiene 55.000 habitantes que vagan entre los lugares que sí tienen reconocido registro cartográfico. Aquí tampoco la pobreza se reduce a estas bolsas marginales de los «sin-techo», porque una

quinta parte de la población -ocho millones de personas- está bajo el umbral de la pobreza (los ingresos familiares no superan las 40.000 pesetas) y -según los informes periódicos de Cáritas- casi un millón y medio está en situación de pobreza severa (los ingresos no llegan a las 20.000). Según una encuesta sobre el estilo de vida de las familias realizada por Eurostat, el *European Community Household Panel* (1999), sólo el 34% de las familias españolas tienen capacidad de ahorro. En este mismo aspecto, la Encuesta de Presupuestos Familiares que elabora el Instituto Nacional de Estadística refleja que el 74,8% de los hogares españoles apenas pueden dedicar dinero al ahorro, siendo una mayoría los que viven con dificultades para llegar a fin de mes. Y es que como señaló Robert Reich (ex-Secretario del Trabajo de la administración de Clinton) la riqueza ha crecido considerablemente pero ha sido acaparada por un porcentaje menor de la población: en EEUU entre 1975 y 1995 la riqueza creció un 60%, yendo a parar fundamentalmente a sólo el 1% de la población.

No todos los factores responsables de esta dinámica polarizadora interna tienen que ver directamente con el proceso globalizador. Tal vez, la mayor capacidad de unos pocos de participar en los sectores económicos más internacionalizados y en las corrientes financieras globales haya contribuido a su enriquecimiento rápido, pero para la gran mayoría su situación es deudora de los contenidos regresivos de la práctica política neoliberal y de las respuestas público-estatales que ha inspirado para afrontar los cambios e inseguridades emanadas del proceso globalizador. A medida que el Estado ha ido perdiendo capacidad para promover el bienestar y ha ido quedando desplazado como instancia de organización de la vida económica, el Estado mismo ha visto aumentar su papel coercitivo para el mantenimiento del orden social y ha pasado a representar un instrumento fundamental para asegurar las mejores condiciones de ampliación del mercado. Este reacomodo entre las esferas de lo público y lo privado como eje de la articulación social ha sido, junto con los cambios en las condiciones materiales de vida de las personas, factor decisivo en la forma en que se satisfacen la nueva construcción social de las necesidades.

No sólo la persistencia de la pobreza tradicional, el surgimiento de otras nuevas y la profundización del abismo de la desigualdad son expresiones de los problemas actuales a

los que se enfrenta la humanidad para procurarse un bienestar material mínimo. Otros, como la desvalorización del trabajo humano, el deterioro ambiental o la desigualdad de género, considerados tanto individualmente como en conjunto, afectan al mapa global de realización de las necesidades humanas.

La situación no cesa de generar paradojas. Aunque de la mano de las nuevas tecnologías todos y todas seamos espectadores simultáneos de los mismos acontecimientos, la heterogeneidad de las circunstancias materiales de la vida impide compartir la misma contemporaneidad. Así, la pobreza y la desigualdad hace que en la época de los logros de la medicina científica enfermedades con cuadros sencillos queden sin tratar, otras rebroten cuando parecía encarrilada su erradicación (cólera, malaria, tuberculosis...) y la esperanza de vida para amplias poblaciones haya descendido en el último decenio (especialmente en África, donde la esperanza de vida al nacer ha bajado de 60 a 50 en una década). La desvalorización de la fuerza de trabajo humano, su menor significación en el proceso de creación de valores monetarios y los menores requerimientos por unidad de producción, hace que en la época de la intensificación y extensión de las relaciones sociales capitalistas (globalización) una mayoría de las personas no estén incorporadas *directamente* en la relación capital/trabajo, aunque sí lo estén indirectamente porque el capital organiza la totalidad. Que en la época de la universalización del mercado llamado libre y de la exaltación de los derechos y libertades individuales coexista aún la esclavitud, la servidumbre y la explotación en el trabajo de más de setenta millones de niños y niñas. La paradoja de que los tiempos que han presenciado la mayor generalización de las instituciones democráticas sean también los de mayor vaciamiento de los componentes democráticos de las sociedades por la autonomía y gigantismo de los procesos económicos. Que en la época de la contracción de las distancias por la relatividad de las coordenadas espacio-temporales, sólo sea el 10% de los ciudadanos del planeta los que viajan más allá de sus fronteras nacionales mientras cerca del 40% de los individuos de la población mundial terminan sus vidas sin haberse alejado más de 50 kilómetros de los lugares en que nacieron. La globalización paradójica hace que en la época de la «revolución sexual» y de la emancipación de la mujer tenga que hablarse, como lo hizo Amartya Sen, de las «mujeres desaparecidas» por la discriminación de género. Entonces, "lo que se llama habitualmente un mundo globalizado dominado por la «economía de mercado», es en

realidad un complejo contradictorio en el que compiten y se combinan continuamente lo premoderno, lo moderno y lo postmoderno. Quedarse en esto último como caracterización de la tendencia general es sólo consecuencia ideológica del resto etnocentrista de la cultura euronorteamericana" (F.F.Buey, 1998; p.70).

4. EL PAPEL DE LAS TECNOLOGÍAS

Ha podido llamar la atención que hasta este momento no se haya explicitado el papel que desempeñan las nuevas tecnologías en el proceso globalizador. Sobre todo porque es habitual colocarlas al principio y al final en cualquier caracterización de la globalización. Forma ya parte del saber convencional reconocer su importancia. Sorprenderá, aún más, que tratándose de un estudio centrado en las necesidades sociales y en las maneras de realizarlas se hayan omitido parcialmente las potencialidades latentes que porta el proceso innovador. Ahora bien, tanto lo uno, como lo otro, requiere para su evaluación algo más que su mera enunciación. A fin de cuentas, la innovación tecnológica no goza de total autonomía ni su incidencia es en una única dirección. De entrada conviene recordar que la globalización, por ser un fenómeno multicausal, no puede explicarse sólo en términos de tecnología y que esta última no sólo afecta a las formas y maneras de la satisfacción, sino también a la definición y recreación de las propias necesidades sociales. Lo que aquí se defiende es que la dinámica innovadora actual no es ajena a rupturas y contradicciones recientes en la economía y en el proceso social.

Un rasgo definitorio del capitalismo contemporáneo es su carácter tecnoindustrial. Se define como "tecnoindustrial" por la estrecha vinculación que se da en su seno entre "tecnociencia"¹⁴ y "paradigma industrial". Entendemos el "paradigma industrial" como principio general de organización del trabajo. En este sentido, un paradigma industrial es un compromiso social y no un mero conjunto de técnicas de gestión y producción

¹⁴ El término "tecnociencia" revela la ausencia de fronteras claras entre ciencia y técnica. Los grandes laboratorios industriales, la carrera de armamentos, la conquista espacial, etc. muestran que, si bien el desarrollo técnico depende estrechamente de la ciencia pura, el progreso de la ciencia depende también de la técnica. Al tiempo que la ciencia abre nuevas posibilidades de desarrollos tecnológicos, la técnica abre nuevas líneas de investigación científica. El entrelazamiento tecnocientífico, evidente en los campos de la informática, la genética, la física de los materiales, etc., tiene como corolario que sólo grandes corporaciones o complejos «militar-industrial» están en condiciones de llevar a cabo estas tareas.

determinadas por el desarrollo objetivo de las fuerzas productivas. Más bien, al contrario, dicho paradigma encubre y dirige la misma evolución tecnológica (A.Lipietz, 1995a). En consecuencia, la tecnociencia deviene en un producto social cuya orientación viene marcada por los valores y principios rectores de la organización social.

La crisis estructural ha sido el escenario en el que se ha desarrollado la revolución tecnológica. Las relaciones entre economía e innovación tecnológica son complejas y polémicas, por lo que la afirmación anterior requiere, cuando menos, un mínimo comentario. Dabat, por ejemplo, afirma que "las revoluciones tecnológicas son el resultado de la necesidad del capital de renovar la base técnica y organizacional de la producción en las épocas de crisis estructural del sistema, cuando declina secularmente la tasa de ganancia y acumulación" (1994a; p. 40; nota 26). Sin embargo, conviene tener muy presentes las consideraciones que al respecto hace Félix Ovejero (1989):

Con frecuencia economistas radicales han acudido a una «explicación» que no es más que una espléndida muestra de la falacia funcionalista: «el capitalismo necesitaba para salir de su crisis la renovación de los equipos de capital». En la hipótesis de que tal fuese el caso, y dejando pasar esas «metafísicas» necesidades que no se predicán de un individuo sino de un sistema (modelo), conviene no olvidar que la existencia de una necesidad no explica su satisfacción, sobre todo cuando la necesidad es «del sistema» y la capacidad de satisfacción depende de los individuos. Mil veces nos mostró Kalecki lo que más recientemente recordaba Roemer: «aunque pueda ser racional para la sociedad como un todo adoptar una innovación, ello no prueba que la innovación se adopte, pues la adopción puede no ser de interés para los individuos que tienen el poder de prevenir su adopción». Una cosa son las «necesidades del sistema» y otros los móviles de las gentes. Para que la revolución informática se extendiese no hay que presumir una burguesía omnisciente que prevé todos los beneficios y efectos de su aplicación, sino individuos con recursos (burgueses) jugando en unas reglas sociales en las que anticiparse al vecino es condición de supervivencia» (p.113).

En consecuencia, son las potencialidades de las nuevas tecnologías los móviles de acción que, en el marco de las relaciones de producción capitalistas (régimen de propiedad privada y competencia en el mercado), llevan a los capitales individuales a innovar en tiempos de crisis como condición de supervivencia. No basta la existencia de una necesidad, o de alguien interesado en su satisfacción, o de recursos, o de conocimiento científico básico, para que se produzca el desarrollo tecnológico. Hace falta todo eso y,

además, reglas de juego, marcos sociales. Así, la renovación de la base técnica de la actividad económica ha permitido una reducción de los costes de la producción, de los gastos y el tiempo de circulación del capital, ha abierto nuevas oportunidades de inversión y ha provocado una transformación profunda de la actividad productiva y, en el transcurso, cambios importantes en los estilos de vida de las personas.

5. EL DESARROLLO DE LAS NECESIDADES VINCULADO A LA GLOBALIZACIÓN

Comentamos en su momento que bajo el capitalismo se da una recreación incesante de las necesidades sociales. El imponente impulso al desarrollo de las fuerzas productivas, más patente aún en la actual era de globalización, provoca una sofisticación y complicación del aparato social y técnico interpuesto entre el individuo humano y la naturaleza, lo que se traduce no sólo en nuevas potencialidades sino también en nuevos riesgos. Un paso más en la división del trabajo, esta vez al socaire de la nueva espacialización de la actividad económica, no sólo provoca una intensificación de la interdependencia desigual entre los individuos, configuradora de la definición colectiva de sus necesidades, sino también una menor capacidad de las sociedades concretas para perfilar su propio paisaje de necesidades y decidir la manera de resolverlas. El despliegue global de las relaciones sociales capitalistas y la vuelta de tuerca en la vieja tendencia capitalista de hacer objeto de cambio mercantil todo cuanto existe, está dando lugar a un tránsito acelerado -no exento de contradicciones y paradojas- de formas de vida marcadas por lo local a otras más gobernadas por las fuerzas de mundialización. Sabemos que los tránsitos socioculturales, por cuanto tienen también de destrucción de las culturas, no se hacen sin resistencias. Por todo ello no estamos en condiciones de aventurar por dónde se decantará la partida. Lo que sí se puede afirmar es que, mientras tanto, las inseguridades, las inestabilidades y las nuevas vulnerabilidades están ayudando a escenificar las nuevas necesidades. No es extraño que el pensamiento convencional, tan dado a recurrir a la escuela neoclásica, prefiera para el caso otros autores menos apegados a lo estático: el ciclo perpetuo de «destrucción creativa» schumpeteriana es elevado a categoría definitoria de una época marcada por la incertidumbre y los cambios rápidos. Pero detrás, más al fondo de la

obsolescencia acelerada de formas de vida y de la sustitución de procesos de producción, productos y servicios viejos y menos eficientes por otros nuevos, coletean con inusitada virulencia las necesidades como producto social. No se trata aquí de enjuiciar el proceso, sino de resaltar lo que ya a estas alturas debiera parecer claro.

Desarrollo objetivo de las fuerzas de producción/destrucción, la compleja división del trabajo, la extensión e intensificación de las relaciones sociales capitalistas, la deriva a la mercantilización total, unidos al carácter eminentemente urbano de la vida social, son, además de rasgos sustantivos del proceso globalizador, factores subyacentes de los estados y procesos de creación de la necesidad social. Se ha aludido también a la polarización global, resultado del impacto de una globalización sesgada y paradójica que provocando la crisis de las formas tradicionales de vida de un importante segmento de la población mundial no garantiza una alternativa con la que evitar situaciones de desarraigo y necesidad aún mayores.

De aquí en adelante vamos a centrar el estudio en lo que hemos denominado «necesidades finales», destacando cómo éstas quedan afectadas por la globalización. No obstante, en la consideración de las necesidades finales de los individuos no hay que olvidar esos requerimientos técnicos-productivos que hemos llamado necesidades instrumentales y que van asociadas al complejo tecnointustrial. No puede ser de otra forma si se aspira a comprender el alcance sobre los individuos de las transformaciones generales de los distintos momentos de la actividad económica (producción, cambio, crédito, modalidades de distribución y consumo), así como de su articulación en patrones de acumulación y reproducción. Por otro lado, al hablar de la estructura social de las necesidades finales de los individuos hay que asumir ciertas cautelas que podemos calificar de relativistas. En cualquier caso, si bien no todas las afirmaciones son válidas para cualquier sociedad, tampoco parece que algunos procesos sean tan disímiles como para que no se puedan resaltar con un carácter general.

a. Necesidades finales y globalización

La internacionalización del capital es el sustrato material que soporta un incipiente

espacio social transnacional. Este espacio está primordialmente organizado según las necesidades de acumulación y reproducción del capital, y en él y de él se difunden valores y formas de socialización a través de la extensión de las nuevas formas de organización del trabajo social, de las formas diversificadas de consumo y de la creciente centralidad de los medios de comunicación de masas. Se trata, una vez más, de una realidad paradójica: no parece que se pueda hablar tanto de un espacio unificado y homogéneo como de una superposición de fragmentos. Cristaliza en instituciones más económicas que políticas, más privadas que públicas. Entre los componentes principales de este espacio transnacional podemos destacar los siguientes (O.Sunkel y E.Fuenzalida; 1979):

- 1) Una amplia gama de instituciones transnacionales de naturaleza variada (económicas, político-militares, culturales).
- 2) Una comunidad transnacional -de la que se deriva una élite que se apropia de la mayor parte del excedente que se produce y que marca las pautas del estilo de vida deseable- que se identifica con el progreso y la modernidad.
- 3) Una cultura global y unos patrones de consumo crecientemente internacionalizados.

Las empresas transnacionales

De entre todas las instituciones destaca la empresa transnacional por su papel preponderante en la toma de decisiones económicas clave: qué, cómo, cuánto, para quién y, particularmente importante hoy, dónde producir. Hacer mención de las empresas transnacionales supone adoptar una perspectiva de análisis centrada en lo institucional, complementaria (que no excluyente) de otras más centradas en la internacionalización de los diferentes momentos de la actividad económica capitalista o en el análisis del «sistema internacional de Estados». Barnett y Cavanagh (1994) han procedido al estudio de la globalización desde esta visión. Según estos autores, las empresas globales "tienen los medios y la visión estratégica para romper los viejos límites -de tiempo, espacio, fronteras nacionales, lengua, costumbres e ideología" (p.14), de forma que planean y actúan a escala mundial y sin atender a las consecuencias políticas o sociales nacionales a largo plazo, cosa que, por otra parte, consideran que no les incumbe o que está fuera de su competencia. Sin embargo, este descompromiso social no debe interpretarse como una caducidad de lo

político. Más bien a lo que estamos asistiendo es a una salida de lo político del marco categorial del Estado nacional y a una más que probable apertura, por la vía de los hechos, de las instituciones industriales a la acción política. ¿En qué sentido habría que entender la afirmación anterior?:

¿Por qué la globalización significa politización? Porque la puesta en escena de la globalización permite a los empresarios, y a sus asociados, reconquistar y volver a disponer del poder negociador política y socialmente domesticado del capitalismo democráticamente organizado. La globalización posibilita eso que sin duda estuvo siempre presente en el capitalismo, pero que se mantuvo en estado larvado durante la fase de su domesticación por la sociedad estatal y democrática: que los empresarios, sobre todo los que se mueven a nivel planetario, puedan desempeñar un papel clave en la configuración no sólo de la economía, sino también de la sociedad en su conjunto, aun cuando «sólo» fuera por el poder que tienen para privar a la sociedad de sus recursos materiales (capital, impuestos, puestos de trabajo). (U.Beck, 1997; p.16).

Por sus capacidades de acción, de liderazgo e innovación puede ser contemplada la empresa transnacional como una "fuerza social". Por eso -comentan Barnett y Cavanagh al dar cuenta de los motivos de su estudio- el fin de adoptar una perspectiva de este tipo es "observar a algunos de los ganadores en la lucha por los mercados mundiales para entender mejor el sistema mundial que está siendo creado y el lugar al que se dirige" (p.18).

Efectivamente nos encontramos con que la actividad económica se concentra en un pequeño número de grandes empresas, especialmente situadas en industrias clave. Para que se diera la internacionalización del capital fue preciso que se generase una concentración del mismo con anterioridad. Las ramas y sectores donde la inversión extranjera es más significativa tienen un alto grado de concentración económica. La concurrencia de empresas de en el limitado espacio nacional alentó la inversión extranjera directa, apoyada en un espacio mundial abierto al desplazamiento de capitales y a la acción del efecto imitación que difunde un patrón de consumo homogéneo. El PNUD ha relacionado el poder estatal y el poder empresarial transnacional comparando el PIB de los países con las cifras de venta de estas empresas. Se trata de un proceder muy cuestionable, debiendo primar la cautela a la hora de precipitar conclusiones. No obstante, puede que deje entrever de alguna forma inmediata y plástica la importancia económica de las transnacionales. Para

tener una idea de sus dimensiones basta recordar que la General Motors tenía en 1994 un volumen de negocios considerablemente más grande que el valor del producto nacional de países como Dinamarca, Suráfrica, Noruega; o que la suma de ventas de las cinco primeras (General Motors, Ford, Toyota, Exxon, Royal Dutch/Shell) superaba en esa misma fecha el PIB total de los países de Asia Meridional y del África subsahariana tomados como un conjunto (PNUD, 1997; cuadro 4.1). Ahora bien, la comparación de ventas o cifras del volumen de negocio con el PIB carece de significado económico, esto es, no da una medida de la participación de las empresas transnacionales en el valor total de lo producido. Basta con observar las categorías que estamos comparando: el PNB es la agregación de valores añadidos, impidiéndose así las dobles contabilizaciones; en las transnacionales, por su parte, se han utilizado los valores de sus ventas finales, no los valores añadidos. En realidad, el porcentaje del PNB mundial generado por las filiales de las ETs representó el 6% en los inicios de la década de los noventa. Si tenemos en cuenta lo que representan estas filiales respecto al conjunto de los grupos transnacionales (una estimación prudente de un 30% del negocio total), “la combinación de ambos datos nos llevaría a que un mínimo del 20% del PIB mundial procedía de las TNC” (A.Martínez Glz-Tablas, 2000; p.183). Evaluación que se debe contemplar con la importancia que adquieren las grandes compañías transnacionales en la gestión de los intercambios comerciales: cerca de un tercio de los flujos comerciales internacionales son transacciones entre filiales de ETs y otro tercio del total consisten en intercambios entre ETs y otras empresas no filiales, resultando de todo ello lo que en otro momento ya se comentó, a saber, que cerca del 70% del comercio mundial es gestionado por estas empresas (UNCTAD, 1995).

Tal extraordinario peso de las empresas transnacionales tiene importantes consecuencias en los ámbitos de la producción, comercio, financiación y consumo. En la estructura del comercio mundial, por ejemplo, el creciente intercambio de insumos y productos terminados entre las multinacionales y sus filiales (comercio intrafirma) trastoca los principios con los que se explicaban los intercambios internacionales. En sentido estricto ya no se trata de comercio real, sino el producto de una planificación privada centralizada a escala planetaria. En el ámbito de la producción, ésta se transnacionaliza al fragmentarse los procesos productivos en secuencias elementales dispersas por todo el mundo; se ensayan complejas formas de organización empresarial en red; se produce una

cierta homogeneización de los medios de producción, la tecnología y los procesos de trabajo a escala mundial. Además, la gran empresa transnacional necesita la reproducción de pequeñas empresas -subcontratistas, proveedores, distribuidores, etc.- como condición de su seguridad y su eficiencia, vinculándolas subalternamente a la red organizacional a partir de posiciones de poder de tipo monosópico. En tercer lugar, son importantes también los efectos sobre la distribución del ingreso entre clases sociales y formaciones sociales. A la extracción directa del excedente vía orden y disciplina en la producción, que permite la obtención de plusvalía en términos absolutos principalmente en el "Sur", se añade la obtención de plusvalía relativa mediante la enorme capacidad de incorporar las innovaciones tecnológicas a los procesos productivos. Hay que añadir prácticas como la de los precios convenidos o "precios transferencia", que permiten trasvasar beneficios de un país a otro (en función de diferencias en la legislación tributaria, en los controles de divisas, en los límites a las remesas de dividendos y *royalties*, en las tasas de inflación, etc.). Además, la división de trabajo intrafirma genera grandes facilidades de apropiación para la casa matriz de la mayor parte del valor añadido de los procesos productivos al mantener en el territorio nacional originario de la empresa las actividades de mayor valor añadido. Estos factores, tanto del orden de la producción como del de la distribución, que duda cabe que ejercen una influencia clara en la formación de la demanda.

Pero la importancia de las transnacionales rebasa con creces los aspectos estrictamente económicos reseñados, configurando también lo social al ejercer una poderosa influencia política¹⁵ y cultural (J.L.Reiffers, 1982). Son estos últimos aspectos los que interesa más que queden resaltados en el presente planteamiento.

No obstante el importante papel de las ETs, éstas no son las únicas instituciones del capitalismo transnacional. Existen otras muchas de naturaleza político-económica (FMI,

¹⁵ Al papel tristemente legendario de la *United Fruit Company* en la historia reciente de Centroamérica (Chomsky, 1992) y a las prácticas directamente intervencionistas en la política nacional, como la conocida contribución de la *International Telegraph Telephone (ITT)* en el derrocamiento del presidente Allende de Chile (A. Sampson: *El Estado soberano de la ITT*, DOPESA, Barcelona, 1973) o las acusaciones a la petrolera *Elf* de ejecutar la diplomacia secreta del gaullismo (*El País*, 13-12-96), se añaden las influencias mediante la constitución de grupos de presión, vg. la *European Round Table of Industrialist (ERT)* que elaboró un informe público sobre la naturaleza de la política económica que debería animar la integración europea y que tuvo una importancia decisiva en la elaboración del Libro Blanco de Delors (R.Fernández Durán : *Contra la Europa del capital*, Talasa, Madrid, 1996).

BM, G7, OMC, etc, de carácter internacional e intergubernamental; UE, TLC, MERCOSUR, con vocación integracionista y carácter supranacional), político-militar (OTAN, UEO, Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca...) y económico-culturales (universidades, revistas académicas internacionales, redes de información, agencias de noticias, medios de comunicación, entretenimiento, etc.) que configuran un plantel institucional variopinto, de donde destacan los modelos de redes como lo característico del orden global.

La «comunicación-mundo»

Particularmente relevantes son las empresas transnacionales vinculadas al sector de la información, la comunicación y la cultura. Con ellas introducimos -en toda su importancia- el papel de la esfera de lo cultural-simbólico en la determinación de las necesidades finales de los individuos. Han alcanzado la dimensión de signo de los tiempos globales y tienen particular interés para el presente trabajo en la medida en que remiten a una estructura clave, a saber: las «industrias culturales», o "conjunto de ramas, segmentos y actividades auxiliares industriales productoras y distribuidoras de mercancías con contenidos simbólicos, concebidas por un trabajo creativo, organizadas por un capital que se valoriza y destinadas finalmente a los mercados de consumo, con una función de reproducción ideológica y social" (R.Zallo, 1988; p.26). Sintetizan la maraña de funcionalidades (económicas, políticas, socioculturales) que despliega el capital en su proceso de internacionalización. La industria cultural está entre las principales fuentes de producción de identidades mediante el control de los medios, de las imágenes, de los deseos y las demandas, actuando sobre el campo de las conciencias y de las prácticas de los agentes sociales, siendo el principal recurso de cohesión social y de legitimidad que permita la estabilidad de un orden fragmentado. "Deben ser comprendidas y abordadas como entidades productivas a partir de cuya actividad se manifiestan e imprimen masivamente diversos caracteres de clase, distintas visiones del mundo y de la sociedad y múltiples posiciones ante el sistema, según sean los diferentes tipos de clases y fracciones de clases que participan en su dirección" (F.J.Estinou, 1990; p.20).

Desde una visión amplia que englobe los distintos componentes de la comunicación

y de la cultura, resulta común señalar al vector informacional como un elemento clave de la nueva economía, al menos en dos aspectos: en primer lugar, porque la información se convierte en un factor económico decisivo. La información se torna en una variable endógena al funcionamiento del sistema económico, esto es, en un factor generador de valor en sí mismo y capaz de valorizar los esquemas productivos en los que se incorpora. De esta forma, como comenta Millán Pereira, "el entramado productivo vinculado a la información se configura como una «industria industrializante» en el sentido de G. Destanne de Bernis, pues estimula nuevas demandas (supone la incorporación de un nuevo segmento de productos finales a los esquemas de consumo de las sociedades, o de *inputs* intermedios o bien como bienes de consumo final) y convierte a la información en un factor regulador económico crecientemente decisivo. En definitiva, la información, la comunicación y la cultura pasan a formar parte de modo creciente de las bases productivas sobre las que se asienta el capitalismo avanzado" (1993; pp. 9-10). En segundo lugar, porque la entrada del capital en el proceso comunicativo y la industrialización y mercantilización de la información y, en particular, de los contenidos culturales, intensifica y extiende las relaciones sociales imperantes en una línea de reproducción no sólo económica sino también ideológica del sistema. Esto segundo no es novedad de los tiempos actuales, pero sí adquiere especial significación en la medida en que, por un lado, su irrupción -junto con otros elementos de la globalización- profundiza los desplazamientos de otras instancias de socialización (concretamente la escuela, el lugar de trabajo y la familia), y, por otro lado, tiene que vérselas con las manifestaciones de disidencia, de resistencia y de fractura que el propio proceso globalizador conlleva.

En efecto, el surgimiento temprano -en los años cuarenta- de la mano de Adorno y Horkheimer del concepto de «industria cultural» para analizar la producción industrial de los bienes culturales como movimiento global de producción de la cultura como mercancía, muestra bien a las claras que el tema no es nuevo. Es cosa sabida la preocupación central de los principales representantes de la escuela de Francfort (desde Adorno y Horkheimer a Marcuse) por el análisis de los fenómenos culturales a partir de su conjunción con la tecnología en el marco del desarrollo de la civilización industrial. Líneas no desatendidas y enriquecidas en distintas direcciones con posterioridad por el alemán Hans Magnus Enzensberger y el belga Armand Mattelart. Diversos sociólogos y filósofos han completado

con sus contribuciones la clarificación del papel de los medios en la conformación de la conciencia social. Unos -como el caso del canadiense Marshall McLuhan- al teorizar sobre la mundialización del mensaje, resaltar la influencia del medio por sí mismo y anunciar el advenimiento de una nueva conciencia de proximidad/simultaneidad al margen de la injerencia de la economía y la política por el estrechamiento de la realidad constituida en «aldea global». Otros -como es el caso de Edgar Morin- haciendo una nueva evaluación del papel de los medios desde la teoría crítica.

Pero lo que interesa resaltar aquí es su significación y su alcance en el proceso transnacionalizador actual. En primer lugar, la revolución permanente de la información, de las tecnologías de la comunicación y la intensificación de las corrientes icónicas de las industrias globales de la cultura, han terminado por convertirse en aquello que González-Tablas ha denominado «aspectos objetivos de la globalización», y que por eso mismo estarán presentes en cualquiera de los escenarios futuros previsibles con un importante grado de irreversibilidad (A.M.Glz-Tablas, 1997 y 2000). Lo que significa, además, que el devenir comunicacional y cultural no responde ya a una única lógica de desarrollo, menos aún si ésta es reducible a la económica. En este sentido, anticipamos que la «cultura global» -si cabe referimos a esta expresión en singular- no sólo es fruto de la industria de la cultura global, pues de ser así primará una visión monocausal que subordinará la lógica cultural a la lógica económica. Pero ésto sólo es el anverso del proceso. En segundo lugar, nos encontramos con el reverso del proceso globalizador. Se ha aludido al carácter paradójico y sesgado de la globalización. Fragmentación e integración aparecen como polos en tensión en donde tienen lugar -en cada uno y en la relación entre ellos- la descomposición/recomposición de las identidades sociales y culturales. Para reflejar esta realidad tan diferente del «único espacio homogéneo» que se suponía por la extrapolación a nivel mundial de las experiencias de estandarización en las sociedades nacionales, Armand Mattelart ha acuñado el concepto «comunicación-mundo»:

El concepto de «comunicación-mundo» se propone dar cuenta de estas lógicas de exclusión. Este concepto, a la inversa de lo que hace creer la representación igualitarista y globalizante del planeta, permite analizar el sistema en proceso de mundialización sin fetichismos, esto es, restituyéndole su concreción histórica. Enlaza con la historia de los intercambios mundiales y sus diferentes flujos

asimétricos. Este concepto, vinculado a la idea de «economía-mundo», forjada por Fernand Braudel, pone de manifiesto que las redes, con su imbricación en la división internacional del trabajo jerarquizan el espacio y conducen a una polarización cada vez mayor entre centros y periferias (1996; p.100).

En tercer lugar, la heterogeneidad socioestructural de múltiples centros y periferias (geosocialmente entendidos) hace tan reales las manifestaciones de resistencia y de fractura como reales son los contenidos culturales convertidos en mercancías por el despliegue del capital mediante la industria cultural. Al fin y al cabo, un mismo producto cultural global puede decir cosas diferentes a los diversos habitantes del planeta que lo contemplan desde situaciones existenciales completamente distintas. En otras palabras: proximidad mediática y simultaneidad siguen sin producir vinculación cultural; o de otra forma: aunque inmersos en la homogeneización tecnológica y en el universo del producto cultural mercancía, resulta que vivimos una brutal fragmentación existencial que pone de manifiesto lecturas diferenciadas con arreglo al lugar sociocultural de pertenencia.

Si se hace difícil pensar en una homogeneidad cultural cuando se da una heterogeneidad radical en los estados de vida, el análisis del alcance de la industria cultural global hay que acompañarlo del de los límites de la imposición de una monocultura. Dicho esto, vamos a dedicar los próximos párrafos a evaluar el alcance de lo que es el anverso de la cultura global.

De su relevancia y dinamismo económico se albergan pocas dudas: "Actualmente la cifra de negocios de las cien mayores empresas de comunicación del mundo asciende a 19,5 billones de pesetas anuales. Si a ese sector se le suma todo lo relacionado con el mundo de la información se tendrá la principal industria de hoy en día, superior a la del automóvil o a la del petróleo" (V.Romano, 1993: p.105). Sólo eso que se ha dado en llamar «industria mundial del ocio» generó en 1989 más de 150.000 millones de dólares en ventas mundiales (Barnet y Cavanagh, 1994). Es de rigor contable especificar lo que entra y lo que no bajo aquellas expresiones, pero cualquier aficionado a ojear los *rankings* de grandes empresas transnacionales por cifras de negocio encuentra entre ellas a los principales grupos multimedios.

T.II.2. Los principales grupos multimedios (Año 1996)

Grupo	País	Volumen de negocio (mill. de dólares)
Bertelsman	Alemania	12.498
Walt Disney	EE.UU.	12.117
Viacom	EE.UU.	12.084
News Corp	Australia	10.619
Time Warner	EE.UU.	9.201
Sony	Japón	9.087
Havas	Francia	7.324
Time Warner Entertainment	EE.UU.	7.010
ARD	Alemania	6.450
Matra Hachette	Francia	6.466
Polygram	Holanda	5.628
NHK	Japón	5.617
Thorn EMI	Reino Unido	5.263
Seagram/Universal Studios	Canadá	4.876
Cox Entreprises	EE.UU.	4.600
Westinghouse/CBS	EE.UU.	4.145
Gannet	EE.UU.	4.022
BBC	Reino Unido	3.558
Time Mirror	EE.UU.	3.400
CLT	Luxemburgo	2.859

Fuente: Observatorio Europeo del Audiovisual.

Los veinte primeros grupos multimedios alcanzaron, sólo ellos, un volumen de negocios de 136.824 millones de dólares en el año 1996. Pero si ésto es significativo, más relevante es constatar que todos se identifican originariamente con el «norte rico», que la presencia mayoritaria es de los grupos norteamericanos y que 11 del total corresponden al mundo anglosajón. Según datos de la UNESCO válidos para el año 1994, de las 300 primeras empresas de información y comunicación, 144 son norteamericanas, 80 de la Unión Europea y 49 japonesas; de las 75 primeras empresas de prensa, 39 son norteamericanas, 25 europeas y 8 japonesas; de las 88 primeras firmas de informática y telecomunicaciones, 39 son norteamericanas, 19 europeas y 7 japonesas; de las 158 primeras empresas fabricantes de material de comunicación, 75 son norteamericanas, 36 europeas y 33 japonesas; el resto corresponde a otros países desarrollados (Canadá, Suiza, Australia) y los países del «sur» sólo asoman con los nuevos países industrializados asiáticos (M.Vázquez Montalbán, 1997; p.235).

Además, se asiste a un intenso proceso de concentración y centralización de capital. La expansión de la escala de producción a través del crecimiento de los capitales

individuales -concentración según Marx-, se completa con la centralización a través de las fusiones y adquisiciones. Al crecimiento se une una diversificación de las actividades, dando lugar a procesos de integración vertical, horizontal y multivalente mediante la constitución de alianzas estratégicas, *cártels* en la comercialización y *holdings* bajo la forma de conglomerados transnacionales. Buena prueba de ello ha sido la absorción en enero del 2000 de la matriz norteamericana de Time Warner por el proveedor de *Internet* America Online (AOL) o la fusión en junio del 2000 de Vivendi y Seagram constituyendo, respectivamente, el primer y segundo grupo mundial de comunicación. Movimientos que se han acentuado de forma trepidante, agitando el cóctel empresarial en torno al ocio y la comunicación.

Entre los factores explicativos de su crecimiento y expansión merece la pena destacar los siguientes. En primer, el papel de las nuevas tecnologías de la comunicación. En este punto cabe hacer varios comentarios: por un lado, si la «Primera Revolución Informativa» produjo la generalización en el uso de los *mass media*, las «Nuevas Tecnologías de la Información» ha conllevado más bien la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales intensivas en comunicación a los procesos de producción, circulación y consumo (J.L.Millán Pereira, 1993), originando una secuencia en las necesidades de los individuos desde las meramente instrumentales hasta la eclosión en las finales; por otro lado, si la explosión de la producción en masa tuvo lugar en una serie de industrias que proporcionaron técnicas de consumo ahorradoras de tiempo, buena parte de los productos de consumo derivados de las nuevas tecnologías están orientados más a ocupar el tiempo que a ahorrarlo, esto es, aparecen en muchos casos como «tecnologías del placer» con las que llenar el ocio incrementado.

En segundo lugar, y relacionado con lo que acabamos de comentar, el éxito de la industria cultural tiene que ver con los cambios en los estilos de vida asociados a los importantes incrementos de la productividad y a la capacidad de los trabajadores para que se tradujeran en reducciones de su jornada laboral. "Un obrero realizaba anualmente 5000 horas de trabajo hace 150 años; 3200 horas hace un siglo, 1900 horas en los años setenta y 1520 actualmente. Relacionándolo con la duración total del tiempo despierto en el conjunto del ciclo de la vida, el tiempo de trabajo representa el 70% en 1850, el 43% en 1900,

solamente el 18% en 1980 y el 14% hoy" (R.Passet, 1997; p.26). Cobra sentido entonces - al menos para los varones de las sociedades industriales- la afirmación de que el trabajo ha dejado de ser una de las principales formas de socialización, quedando relegado a un segundo plano y cediendo protagonismo a actividades vinculadas al ocio.

En tercer lugar, hay factores demográficos que explican el éxito de los productos culturales de ocio: "paradójicamente, segmentos comercialmente importantes de la población mundial son cada vez más jóvenes y viejos al mismo tiempo" (Barnet y Cavanagh, 1994; p.28). En el mundo occidental la población envejece, pero el mundo en su conjunto rejuvenece. Hacia los segmentos solventes de esta población no activa van dirigidos los esfuerzos del marketing de posiciones de la industria global del ocio.

Por último, la industria cultural y del ocio necesita para rentabilizar las cuantiosas inversiones la búsqueda de economías de escala, alargando la vida de sus productos a través del espacio y del tiempo. La internacionalización de esta industria se ha visto impulsada tanto por el objetivo de la apertura de nuevos mercados, como por el del aprovechamiento de «yacimientos de creatividad» específicos de cada cultura. Como resultado, junto con la universalización de ciertos componentes de la mitología cultural norteamericana (mito del pionero de la América joven; el mito del valor y del heroísmo de una historia hecha por individuos...) se dan fenómenos de hibridación y mestizaje que dan cuenta de los vínculos que se establecen entre lo «local» y lo «global».

Comunidad y élites transnacionales.

La parte más visible de la comunidad transnacional es la llamada élite transnacional, que debe ser entendida como el estrato de la sociedad que se apropia de la mayor parte del excedente que se produce (O.Sunkel y E.Fuenzalida, 1979) a partir de su posición privilegiada en la estructura productiva internacionalizada, bien como dueños de los medios de producción o como miembros de la «tecnoestructura»¹⁶ (J.K.Galbraith,

¹⁶ Las grandes dimensiones de las organizaciones y la necesaria planificación han promovido cambios estructurales en la empresa, de tal forma que ningún individuo, por más poderes que le otorgue la propiedad, dispone de una autoridad decisiva. Las decisiones importantes requieren la aportación común de conocimientos, experiencias e información de muchas personas. La nueva fuente de poder, la información,

1978).

En cualquier sociedad capitalista los pobres, marginados y, en general, las clases populares (obreros, campesinos, mineros, pescadores, encargados de las funciones de producción y abastecimiento), están "dentro" de esa sociedad y, al mismo tiempo, al margen de la corriente principal de la misma. Encima de esos grupos sociales existen otros que en función de la tarea social que realizan (decisión y gestión de los ámbitos cultural, económico, político y militar) constituyen las élites del poder, es decir, tienen capacidad para tomar decisiones que afectan a todos los demás sin que estos últimos tengan mucha capacidad de alterar inmediatamente aquellas decisiones. Este marco social es el contexto local donde se desarrollan los mecanismos de apropiación económica del excedente y dominio político, generadores de empobrecimiento y desigualdad en la medida en que se definen diferentes papeles en la sociedad (división social fija del trabajo). La conexión del contexto local con el mundial adquiere cada día mayor importancia, actuando con carácter general la regla de que a mayor probabilidad de internacionalización de grupos e individuos menos probabilidad hay de encontrar pobres en dichos grupos (J.M.Tortosa, 1993). Así, en el nivel de la decisión y la gestión se van conformando elementos claramente internacionales. Las élites transnacionales están, en cierto sentido, "fuera" de la sociedad nacional y toman decisiones al "margen" de los intereses de la misma. Otros quedan atrapados parcialmente en el espacio nacional, dando lugar esta situación desigual a un proceso de polarización social a nivel global. "La internacionalización no es la causa, pero sí es un principio que hay que tener en cuenta" (J.M.Tortosa, 1993; p.33).

Un acercamiento al fenómeno de la globalización requiere el reconocimiento del alcance e intensidad de las relaciones espacio-tiempo y una comprensión multidimensional del espacio (P.Waterman, 1994). Por un lado, se produce una reducción del espacio por el tiempo gracias a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Por otro lado, no es suficiente una visión meramente horizontal del espacio (espacio como lugar

se transfiere así a una colectividad, que Galbraith denominó *tecnoestructura*, formada por ingenieros, publicistas, científicos, contables, asesores jurídicos, etc. "Este grupo es la inteligencia que guía la empresa, el cerebro de la empresa; no el estrecho grupo de *management*. No existe un nombre para designar ese grupo de todos los que participan en la elaboración de decisiones, ni para indicar la organización que forman. Propongo llamar a esa organización *tecnoestructura* (J.K.Galbraith, 1978; p.121)

geográfico), siendo igualmente importante una concepción vertical del espacio a partir de la intensificación y profundización de las relaciones sociales capitalistas. La globalización conlleva una cierta integración del espacio mundial al tiempo que una complejización del espacio social nacional. En este último se manifiestan una multiplicidad de relaciones sociales (por debajo, dentro y a través de las fronteras e incluso sin ellas). Como consecuencia, "en los procesos de globalización algunos grupos tienen más iniciativa, mientras que otros reciben, y todavía hay otros que están aprisionados por la intensificación o el alargamiento del espacio-tiempo, [de forma que] existen: 1) quienes están a cargo de la compresión tiempo-espacio y pueden obtener la mayor ventaja de eso: inversionistas corporativos, distribuidores de películas y agentes cambiarios, la gente de la «jet set» y usuarios del correo electrónico; 2) los que han contribuido en un sentido pero están aprisionados en otro: los habitantes de los barrios pobres de Río de Janeiro, quienes pueden ser una fuente de fútbol y música globales pero tal vez nunca hayan estado en el centro de Río" (P. Waterman, 1994 ; p.134).

Lo que hemos dado en llamar comunidad transnacional hace referencia, en primer lugar, a ese estrato social con renovada capacidad de iniciativa y decisión a partir de la cambiante interrelación de espacio y tiempo y de la complejización del nuevo mundo que resulta de la internacionalización del capital. La existencia de esta comunidad permite explicar como "desde el punto de vista de los intereses compartidos -valores y expectativas-, y aunque pueda parecer paradójico, el centro de la periferia del sistema mundial puede llegar a tener más puntos en común con sus homólogos metropolitanos, que con su propia periferia" (M. Murciano, 1992; p.63). Es decir, permite explicar la existencia de franjas de consumidores que tienen en común los mismos «socioestilos», de tal suerte que dichos estilos y niveles de vida les caracteriza más que la proximidad física o el hecho de pertenecer a una tradición nacional. De ella dimana, además, una élite transnacional que comparte y porta una cultura común y que se erige como grupo social de referencia para la autoevaluación de comportamientos y la formación de expectativas¹⁷. La élite transnacional

¹⁷ De la misma forma que las élites desempeñan una función evaluativa de los comportamientos de los individuos de otros sectores sociales, que si son desempeñados con éxito albergan la promesa de la recompensa social a través del señuelo de la movilidad interclase, en el otro extremo, los grupos más desfavorecidos representan: 1) la amenaza por mal comportamiento; 2) una fuente de satisfacción («los hay que están peor»); 3) un "chivo expiatorio" sobre el que descargar las frustraciones (J.M. Tortosa, 1993). Este juego de espejos donde se reflejan las aspiraciones de los distintos grupos sociales se complica enormemente

y la clase consumidora mundial marcan las pautas en el consumo, y como grupos de pertenencia deseada ejercen un importante papel incitador de deseos y necesidades en el resto de la sociedad.

Pero los componentes y rasgos de la comunidad transnacional están lejos de ser homogéneos. A ella pertenecen, asimismo, organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales de nuevo cuño organizados en redes. Su presencia renueva las formas de intervención social: les corresponde la paternidad del *slogan* «*Link globally; Act locally*», que recoge las preocupaciones por los vínculos entre lo local y lo global. Constituyen una miríada de organizaciones diferentes, pero que tienen en común la atención a las potencialidades que encierran las nuevas tecnologías de la información, la comunicación y el transporte para escenificar en el espacio global problemas y actores. La clave actual de su fuerza reside en la forma de conjugar su arraigo local con el ejercicio de presiones en el ámbito transnacional: su «presencia paralela» en todas las «cubres mundiales» (Asambleas conjuntas del FMI y BM, Foro de Davos, Conferencias Mundiales organizadas por la ONU, discusión del AMI, Cumbre de la OMC en Seattle...) y la flexibilidad organizativa de la que hacen gala, les convierte en algo más que en un contrapunto anecdótico. Por otro lado, son portadores de una importante carga propositiva en el ámbito de las actitudes y comportamientos individuales (consumo responsable, participación en redes de comercio solidario, de economía social y alternativa) que revela - al margen de todas las posibles contradicciones- la emergencia de lo que Bahro llamara «conciencia excedente». Es grande la tentación a mitificar lo que tan sólo es hoy una expresión incipiente de lo que puede llegar a ser una sociedad civil de carácter mundial no reductible a la sociedad incivil del mercado. Mayor preocupación debe merecer, sin embargo, el no caer en la cuenta de que su viabilidad depende en gran parte de las correlaciones de fuerzas internas en los estados-naciones. Al fin y al cabo, como señala Mattelart, "hasta que no se demuestre lo contrario, salvo que se acepte el mito del «fin del Estado», al que tan bien se acomoda la «república mercantil universal», el territorio

en la era de la globalización como consecuencia del impacto de la internacionalización de la economía en los mercados de trabajo nacionales. En los países desarrollados, la última crisis económica y la reestructuración del capitalismo actual, además de provocar una fragmentación del mercado de trabajo, han paralizado la normal movilidad social de ascenso, adquiriendo mayor relevancia la referencia negativa de los sectores sociales desfavorecidos.

nacional sigue siendo lugar de construcción de la ciudadanía" (1996; p.116). Contemplar esta articulación de planos es básico para comprender el papel de estas fuerzas sociales en la definición de las aspiraciones y necesidades humanas.

Cultura transnacional y consumo.

Una definición de cultura generalmente aceptada hace referencia a «ese complejo conjunto que incluye el conocimiento, las creencias, las artes, la moral, las leyes, las costumbres y cualesquiera otras aptitudes y hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad»¹⁸. Es una definición estrictamente teórica, pues, en realidad, no existe la cultura en singular, sino que existen culturas concretas, en plural. La cultura, cualquier cultura, no engloba únicamente el mundo de los símbolos y de las significaciones. Está también enraizada en el mundo material y en el mundo imaginario de las colectividades. En este sentido, podemos hablar, con toda razón, de cultura material (la naturaleza y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas alcanzado en un sistema social), de cultura social (las relaciones de poder, las normas de comportamiento, la división social de trabajo...) y de cultura simbólica (el mundo de las significaciones, de los sentidos).

La existencia de una cultura transnacional implicará un conjunto de convicciones, valores, ideas y modalidades de conducta (en lo que se refiere a modelos profesionales, estructuras familiares, vivienda, modalidades de consumo, etc.) compartidos por la comunidad transnacional.

Uno de sus componentes es la cultura especializada tecno-científica, alcanzada a través de la aplicación sistemática del método científico a los distintos aspectos de la realidad. Se trata de una cultura forjada en las fraguas de la modernidad occidental¹⁹. El

¹⁸ Tylor, Edward Burnett: *Cultura primitiva*, t. 1, Ayuso, Madrid, 1976, p.19.

¹⁹ La modernidad consiste en una racionalización, orientada al dominio del mundo y que lleva a la organización de la sociedad en torno a la economía y a la burocracia estatal (Weber). Dentro de ese proceso de racionalización, la razón científico-técnica es la que adquiere mayor relevancia, oscureciéndose otras dimensiones de la razón (razón simbólica, ética...). La razón se convierte en razón instrumental (Horkheimer y Adorno), unidimensional (Marcuse), funcional (Habermas). Este proceso de racionalización ha dado lugar a un hombre-mujer orientado al dominio del mundo, con un estilo de pensamiento formal y una mentalidad

rasgo metodológico de los saberes científicos es el análisis reductivo que lleva a compartimentar el saber y promover la especialización. La fragmentación del saber lleva asociado un incremento creciente de la división del quehacer, fuente incesable de nuevas necesidades (de coordinación, de comunicación, de colaboración...), a la vez que dificulta una percepción de las consecuencias globales de los comportamientos individuales y una exaltación de la eficiencia como criterio de racionalidad.

En este sentido, algunos autores caracterizan la globalización como la etapa contemporánea de la modernidad alta o radical: la fase de la mundialización de la modernidad y sus instituciones (A.Giddens, 1990). Este es, también, el punto de encuadre de la crítica de los *Alternativos*²⁰. Contemplan la globalización como la fase actual de un proyecto modernizador presidido por tres rasgos definatorios: 1) el productivismo, 2) el militarismo y 3) el patriarcalismo. La lógica presente en la misma, se dirá, es funcional instrumental y agresivo-posesiva, vinculada a una concepción cuantitativa del desarrollo económico. Donde hallan el origen de la crisis de civilización actual es en la cultura, es decir, en los elementos orientadores de la vida social e individual. "A su juicio el

funcional. La estructura social quedó configurada por dos instituciones: la tecno-económica y la burocrática administrativa, constituyendo la manifestación objetiva de la racionalidad funcional (tecnoburocrática), colonizando el resto de los ámbitos sociales y humanos.

La irrupción del modo de producción capitalista y el maravilloso desarrollo de la ciencia y la tecnología en el marco de sus relaciones sociales ha configurado el proceso de la modernidad por el camino de la producción/consumo (modernidad capitalista). La idea de desarrollo está en el centro de esta visión del mundo, prevaleciendo en la actual. Su substrato es el proceso de invención cultural. *La invención cultural tiende a ordenarse en torno a dos ejes: a) la acción del hombre y b) los fines a los que el hombre vincula su propia vida. Es lo que desde Weber se ha llamado "racionalidad formal o instrumental" y "racionalidad de los fines o sustantiva". La invención directamente vinculada a la acción supone la existencia de objetivos o fines previamente definidos; nos da la "técnica". La invención vinculada a los fines, a los designios últimos, nos da los "valores", los cuales pueden ser morales, religiosos, estéticos, etc. (...) En la civilización industrial la capacidad inventiva del hombre ha sido canalizada progresivamente hacia la creación tecnológica, lo que explica la formidable fuerza expansiva que la caracteriza. Es a ese cuadro histórico que se debe atribuir el hecho de que la visión del desarrollo en nuestra época se halle circunscrita a la lógica de los medios, la cual, desde el punto de vista estático, conduce a la idea de "eficiencia", y, desde el punto de vista dinámico, a la de innovación técnica causante del incremento de esa eficiencia (...) Los valores son implícitamente considerados como transcendentales a la sociedad o simple epifenómenos* (C.Furtado, 1980, pp 8-9).

²⁰ Identificamos a autores, en algunos casos calificados de iconoclastas, como I. Illich, Vandana Shiva, Gustavo Esteva, E. Golsmith, M. Mies, W. Sachs... Este último editor de una obra colectiva que recoge las aportaciones de este grupo de autores: *The Development Dictionary: a guide to knowledge us a power*, 1992. (En dicho volumen las necesidades son tratadas por Ivan Illich, pp.89-101). La influencia de los planteamientos de los alternativos se hizo notar de forma considerable en el Foro Alternativo a la cumbre del FMI y BM de Madrid en Octubre de 1994. Un resumen del conjunto de los materiales aportados al Foro se encuentra en: *50 años bastan. El libro del Foro Alternativo*, Talasa, Madrid, 1995.

verdadero problema no es tanto económico o de justicia social -que también lo es- cuanto de estilo de vida" (J.M.Mardones, 1994; p.18). Por eso, comienzan por cuestionar lo que otros dan por sentado: la cultura economicista y científica de Occidente. En concreto: "la objetivación de la naturaleza por la ciencia moderna reduccionista; su explotación como recurso por las economías de mercado; el deseo ilimitado de consumo instigado por el postulado económico de la escasez; la subordinación de la mujer por el hombre (que algunos analistas ven como la otra cara de la moneda del control de la naturaleza por el humano); y la explotación de los no occidentales por los occidentales, son los mecanismos culturales principales que han llevado al mundo moderno a la destrucción sistemática de sus entornos biofísicos" (A.Escobar, 1995; p.11).

Un segundo componente de la cultura transnacional es la cultura común. Se presenta como una cultura de masas a partir del efecto propagador que realizan los medios de comunicación, penetrando los más diversos poros del sentido común de las gentes, haciéndose fuerte en los tejidos que constituyen y se construyen en la cotidianidad (J.Osorio, 1995). Esta cultura común tiene fuerte incidencia en la esfera privada, fundamentalmente a través de su papel en la formación de paradigmas o sistemas de representación con los que los individuos se interpretan a sí mismos y a su entorno inmediato, y evalúan las relaciones sociales y con el entorno ambiental²¹.

En consecuencia, tienen lugar formas específicas de socialización mediante valores culturales que emanan y se expresan en las modalidades actuales de organización del trabajo, en las formas diversificadas de consumo, tecnología, sin olvidar el papel que desempeñan los medios de comunicación y el sistema educativo.

Si la noción de «estructura económica» hace referencia a "la articulación de sistemas económicos interrelacionados en una realidad económica determinada en la que uno de los sistemas actúa como dominante" (E.Palazuelos et al, 1990; p.16), la noción de «estructura de valores socioculturales» se refiere a un sistema articulado de valores

²¹ Los rasgos principales del paradigma dominante son los siguientes: a) la antropología del individualismo propietario ; b) la ética utilitarista; los postulados de la «armonía de intereses» y del «beneficio mutuo»; c) la creencia en el dominio ilimitado en la naturaleza; d) el cosmopolitismo burgués y liberal.

tradicionales y transnacionales en una formación social determinada en el que los valores transnacionales actúan perturbando y reestructurando los de las tradiciones nacionales, pero sin llegar a eliminarlos (M.Murciano, 1992)

Podemos decir que las distintas formas de socialización ("enculturación" o internalización de códigos de normas, valores y hábitos) se llevan a cabo hoy a través de procesos intensos de "aculturación" y/o "transculturación"²². La difusión y copia de los modos de vida tienen lugar pasivamente (mediante procesos psico-sociales como el efecto demostración/imitación) como deliberadamente (mediante la publicidad y otras técnicas de persuasión, el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación, etc.). Pero esto sólo es una cara del proceso. Atender al «anverso y al reverso» y a los «camino de ida y vuelta» exige concentrar la visión en las formas de articulación entre las fuerzas de la globalización y las fuerzas de la tradición nacional, cuya tensión no se resuelve ni en un único sentido ni en una única dirección al no ser ajenos al proceso los fenómenos de hibridación y mestizaje. Estas últimas nociones son las que dan cuenta de las combinaciones y reciclajes de los flujos culturales transnacionales por parte de las culturas locales. Desde este marco pensamos que deben abordarse igualmente los procesos de satisfacción y, en concreto, la internacionalización de los patrones de consumo como una de las características más relevantes de la actual fase de globalización.

²² La *aculturación* es el proceso que experimenta una cultura cuando entra en contacto con otras, se adapta a ellas y asimila elementos de ellas a partir de sus propios moldes. La *transculturación* viene a ser una forma de aculturación forzada a base de violencia física o simbólica.

CAPÍTULO 4. LAS SATISFACCIONES EN LA GLOBALIZACIÓN

1. INTRODUCCIÓN

El mercado es una construcción social acompañada de un enorme intervencionismo organizado en la medida que precisa de un marco jurídico y de unas relaciones económico-sociales, así como de un cambio de normas y conductas, para su eficaz funcionamiento. Lourdes Benería ha trazado un paralelismo “entre la construcción social de las economías de mercado nacional analizadas por Polanyi y el modelo neoliberal actual representado por la expansión –en profundidad y extensión– del mercado internacional más allá de la nación–estado” (1998; p.85). En este sentido se podría resaltar la falta de espontaneísmo del impulso y consolidación actual del proceso globalizador.

En efecto, a las complejas innovaciones en la organización empresarial, por medio de las que actúan y se valorizan los enormes volúmenes de capitales individuales concentrados, y a la tecnología moderna que ofrece el soporte objetivo del proceso de mundialización, hay que sumar, en primer lugar, las políticas públicas nacionales compatibles con el funcionamiento de una economía global como un factor más de la intensificación de la internacionalización del capital. Como ha señalado J.C.Lerda las políticas de privatización, liberalización y desregulación de los mercados “terminaron de crear las condiciones ideales para que floreciera y luego se consolidara el proceso de globalización microeconómico” (1996; p.67). En segundo lugar, y a iniciativa de los gobiernos mismos, la formación de instituciones supranacionales que pretenden impulsar procesos de integración económica (UE, TLC, Mercosur, ASEAN) han contribuido a la globalización de los mercados regionales. Tampoco debe quedar sin señalar el papel de las instituciones económicas internacionales y el poder de influencia de las empresas transnacionales en el diseño de muchas de las políticas adoptadas a nivel nacional.

Todo ello ha resultado de gran importancia a la hora de posibilitar el salto a la construcción del mercado global. No son en absoluto desdeñables los esfuerzos

realizados por los gobiernos en la globalización de las economías nacionales. Pero en esta segunda gran expansión del mercado la construcción social del mismo ha sido fruto además del concurso primordial de las fuerzas internacionales instituidas. Fuerzas internas y externas que han ido redefiniendo y reorganizando las economías y, en consecuencia, las condiciones sociales con las que afrontar la realización de las necesidades de las gentes.

Se argumentó en la primera parte que en la satisfacción de la estructura de las necesidades sociales se involucran básicamente tres esferas – la esfera de la producción mercantil, la esfera pública/estatal y la esfera del trabajo doméstico entendido en un sentido amplio-, que aunque diferentes no constituyen compartimentos aislados. La suerte y evolución de cada una de ellas repercute de diferentes maneras en las restantes. La expansión del mercado global como construcción social ha supuesto un reacomodo y un cambio en la importancia relativa de estos ámbitos y, en general, y de la mano del impulso mercantilizador, un paso de las actividades “no comercializables” a las “comercializables”. Las actividades encuadradas en estas esferas tienen características dispares, se realizan bajo diferentes relaciones sociales, con móviles distintos y no necesariamente cubren las mismas necesidades. A pesar de ello, en no pocas ocasiones los bienes y servicios determinados por estos espacios se solapan y refuerzan entre sí dentro de una función amplia de consumo, dando lugar a una intersección de planos donde adquieren vigor las sustituciones y la complementariedades. Las fronteras entre las producciones entonces se vuelven difusas dependiendo tanto de aspectos culturales como de elementos económicos y tecnológicos (C.Carrasco, 1998). Debido a todo ello, la percepción de las consecuencias sobre el bienestar social de este reajuste exige un mayor detenimiento.

2. ÁMBITOS DE SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

La esfera doméstica

A pesar de la profundización de las relaciones mercantiles, hay que tener bien presente que, paralelamente a la existencia de una producción para el mercado, una

parte importante del trabajo total es desempeñado en la economía no monetaria. Reconocerlo y valorarlo socialmente ha sido un importante caballo de batalla de no pocos(as) investigadores(as) y activistas, principalmente ubicados en el pensamiento y la práctica feminista. Los frutos de estos desvelos no han caído en saco roto y así el informe del PNUD del año 1995 reconocía -con la prudencia que imponen las dificultades de delimitación, medición y valoración de las tareas y actividades que componen la economía no monetaria- que: “Si más actividades humanas fueran consideradas transacciones de mercado y se les aplicaran los salarios corrientes, arrojarían variaciones monetarias de magnitud gigantesca. Una estimación a grandes rasgos arroja la pasmosa suma de 16 billones de dólares, es decir, una suma superior a un 70% del monto oficialmente estimado del producto mundial, de 23 billones de dólares. En dicha estimación se incluye el valor del trabajo *no remunerado* realizado por mujeres y hombres, así como la *remuneración insuficiente* del trabajo femenino en el mercado, aplicando los salarios corrientes. De esos 16 billones de dólares, 11 billones representan la contribución no monetizada e invisible de la mujer” (p. 8). Estimación que, por otra parte, parece a todas luces insuficiente si se tiene en cuenta, como ha señalado Cristina Carrasco, que la valoración se hace exclusivamente para aquellas actividades que tienen referencia a un valor de mercado, esto es, para aquellos bienes y servicios de las esferas no monetarias que pueden ser sustituidos por los del mercado. En cualquier caso, sirve para indicar la importante contribución del trabajo no pagado al bienestar general.

Quienes participan en actividades no pagadas son hombres y mujeres, pero el predominio de las mujeres en las actividades fuera del mercado es suficiente para justificar la adopción de una perspectiva de género y centrar el análisis en los efectos de la globalización sobre las mujeres y sobre el trabajo familiar doméstico entendido en un sentido amplio, esto es, no sólo como un conjunto de tareas inscritas en el ámbito del hogar, sino como un conjunto de actividades realizadas para el autoconsumo familiar. Actividades que algunas autoras engloban bajo la denominación de “trabajo de la reproducción”.

Un primer momento del análisis de los efectos que despliega sobre la esfera doméstica la globalización, atendiendo además a una perspectiva de género, centra su atención en las consecuencias derivadas de la modalidad socio-política predominante que adopta como proceso de construcción social del mercado global. En particular, se analizarán las consecuencias y las respuestas que desde el ámbito de lo doméstico se han asociado a las políticas de ajuste estructural, aplicadas con mayor intensidad en los países en vías de desarrollo más endeudados. En un segundo momento, se tendrán en cuenta otros aspectos que no tienen tanto que ver con la deriva neoliberal de la globalización como con otros rasgos más objetivos y menos ideológicos del mismo proceso. En concreto, el impacto que la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral y el proceso mercantilizador tienen en la funcionalidad de la esfera doméstica en la producción del bienestar.

Las políticas de ajuste estructural han sido la manifestación más clara del intervencionismo deliberado en favor del mercado al que antes se hizo referencia. Estos programas, formulados con el propósito de movilizar la economía de un país de cara a conseguir los recursos suficientes con los que pagar la deuda externa, han terminado por provocar una reorganización socio-productiva interna de gran calado, configurando patrones nuevos de acumulación más alejados del mercado interno y más vinculados a los mercados externos. Han supuesto además la manera habitual de reacomodar las esferas implicadas en la satisfacción de las necesidades alterando su importancia relativa. Como ya es sabido, los contenidos de estos programas han gozado de una desconcertante homogeneidad, más aún cuando las circunstancias y problemas de los países han sido y son enormemente diferentes. A grandes rasgos se han traducido en importantes recortes en el gasto público, en cambios en la política de impuestos y de tasas de cambio, en la desregulación de los mercados internos y en medidas de apertura irrestricta al exterior. En el aspecto que nos ocupa hay que decir que dichos programas han devuelto la carga de la reproducción social al hogar y en particular a las mujeres, aumentando sus responsabilidades al frente de las estrategias de supervivencia familiar e incrementando sus cargas de trabajo.

El estilo del ajuste ha afectado a las unidades familiares de formas diversas (C.de la Cruz, 1999). En primer lugar, disminuyendo la capacidad real de compra de una mayoría de las familias a través de los cambios en los salarios y el nivel de empleo y a través de los cambios en los precios. En segundo lugar, por los cambios que ha provocado en los niveles y composición del gasto público. Por último, por las modificaciones en las condiciones y ritmos en que se desarrollan los diferentes tipos de trabajo (remunerados y no remunerados).

El reparto de la carga del ajuste no solamente se ha distribuido de forma inequitativa entre los grupos sociales, también ha sido desigual dentro de las familias. A pesar de la presunción de los análisis convencionales de que la persona que toma la decisión de consumo es la que directamente se beneficiará del mismo, hay que tener en cuenta que los hogares no son sólo lugares de cooperación y reciprocidad, también son el marco de un conflicto y una desigualdad estructurados a lo largo de las líneas de género: ni las tomas de decisión ni el acceso a los recursos es común y equitativo. Como ha señalado Benería (1995), la supervivencia diaria de la gente afectada por el ajuste se ha organizado fundamentalmente en el micronivel del hogar, trayendo estas estrategias consecuencias diferenciadas para sus miembros.

Los rasgos más sobresalientes de las estrategias de respuesta centradas en el hogar a los peores efectos sobre el bienestar de las políticas de ajuste estructural se pueden sintetizar en los que siguen. En primer lugar, la merma de la capacidad real de compra se ha intentado compensar con el aumento del número de miembros del hogar que participan en el mercado laboral. Este compromiso general en la línea de contribuir a los ingresos familiares ha afectado especialmente a las mujeres y a los jóvenes. A las primeras no sólo porque las ha llevado a la participación en el sector informal (dadas las dificultades para encontrar un empleo en el mercado reglado), sino porque también les ha supuesto un sobreesfuerzo laboral al no haberse producido la dejación de las responsabilidades domésticas que les han sido atribuidas. A los jóvenes en cuanto que les ha supuesto interrumpir o abandonar definitivamente la etapa educativa, y particularmente en las niñas al exigírseles corresponsabilidad en las tareas domésticas a medida que sus madres se incorporaban a una actividad remunerada. En segundo lugar,

estas políticas han obligado asimismo a realizar ajustes en el nivel y estructura de los gastos de consumo familiar, lo que ha conllevado, a su vez, principalmente dos cosas: primero, cambios en los hábitos adquisitivos y, segundo, intensificación del trabajo doméstico. Efectivamente, la disminución de la capacidad de compra ha producido cambios en las formas de obtención y selección de los componentes de la canasta básica (compras en lugares más alejados buscando los precios más baratos, acopios menores ante la imposibilidad de hacer grandes adquisiciones y con el resultado de un mayor empleo de tiempo en la tarea de la compra, etc.). Por otro lado, cuando el dinero disponible es menor, se revierte la tendencia a reemplazar bienes y servicios confeccionados en el hogar por sus sustitutivos de mercado. Esto es, se hace necesario dedicar más tiempo a guisar, coser, autorreparar, etc., produciéndose como resultado un cambio en las técnicas de consumo hacia aquellas más intensivas en tiempo. Todo ello trae como consecuencia la reordenación de los tiempos de la vida diaria, proceso que – como es fácil de adivinar- repercute de peor forma en las mujeres.

Otro punto relevante del impacto de las políticas de ajuste en el funcionar de las familias y en la situación de la mujer es el recorte de los gastos sociales. Este hecho ha tenido un doble efecto: primero, sobre las oportunidades de empleo y, segundo, sobre las necesidades de provisión de estos servicios esenciales por parte de las familias. Una vez más, el problema reside en el hecho de que la mayor dificultad o la pérdida total de acceso a ciertos servicios se traduce en sobrecarga de asistencia y cuidados a sobrellevar en el interior de la esfera doméstica, recayendo particularmente en la mujer. La contracción de las prestaciones sociales supone, además, una tercera carga adicional, a saber, la de la intensificación de la actividad política, ya que las mujeres se ven impulsadas a participar en actividades de defensa y reivindicación ante el gobierno (H.Afshar, 1999).

Cuando se afirma que estas políticas económicas no están ligadas al género es porque se está obviando la transferencia de costes desde el mercado hacia la esfera doméstica. Y se está suponiendo además que el tiempo de quienes se dedican a este ámbito (fundamentalmente mujeres) es gratuito e infinitamente extensible: se pueden hacer las mismas cosas que se venían haciendo y otra muchas más extendiendo e

intensificando el trabajo doméstico. Pero trabajar más y de forma más intensa para obtener los mismos resultados en términos de satisfacción de las necesidades revela un profundo problema de falta de eficiencia que no se recoge en los análisis habituales de coste-beneficio. Las políticas de ajuste estructural muestran que los precios de mercado subestiman los costes reales del ajuste. Dan lugar, asimismo, al nacimiento de la paradoja siguiente: a pesar de que se extiende el mercado hacia nuevas dimensiones de la vida social, la pérdida de poder adquisitivo y la distribución del ingreso en contra de una mayoría disminuye la capacidad de acceso de gran parte de la población a los satisfactores que ofrece el mercado para cubrir sus necesidades, trasladándose al ámbito doméstico las mayores responsabilidades de la satisfacción. Todo ello traduce la circunstancia de que a medida que se intensifican y extienden las relaciones mercantiles se redefine funcionalmente el papel de la esfera doméstica en el proceso de reproducción socio-económico. Ésta es la conclusión general que se puede extraer de los efectos de la globalización sobre este ámbito de satisfacción.

Existen otros aspectos de este mismo proceso no vinculados tanto a la orientación político-ideológica que empapa el rostro actual de la globalización como a sus rasgos más sustantivos. Se trata esta vez de impactos sobre la manera con la que se encara desde la esfera reproductiva la satisfacción de las necesidades. Hemos afirmado que trabajo doméstico y trabajo mercantil se desarrollan bajo distintas relaciones sociales y presentan características diferentes. Las normas y las conductas asociadas a la producción para el mercado difieren de las del área de la producción para el uso y el autoconsumo. En el primer caso la lógica del proceso viene marcada por la obtención de una ganancia; sin embargo, en el segundo ámbito, al no estar el trabajo sin remuneración sujeto a la presión competitiva del mercado ni regulada la producción por la expectativa de las ganancias, los comportamientos de los individuos suelen estar motivados por los problemas y necesidades ajenas. Es decir, y en la medida en que el exponente de estas conductas está representado en el comportamiento de las mujeres, las actuaciones de los individuos tienen que ver menos con los supuestos del “decisor racional” del “hombre económico” que con móviles y valores surgidos de la tradición cultural y del mundo afectivo. La cuestión entonces es la siguiente: “¿Es posible que el

mercado haga desaparecer lo que algunas filósofas han llamado el «modo de entender y hacer de las mujeres» (women's ways of knowing)?” (L.Benería, 1998; p.94)

A la hora de responder a esta pregunta es preciso extenderse en algunas consideraciones previas. Es un hecho constatado en el contexto de la ampliación del mercado la mayor participación de las mujeres en el mundo laboral. Con ello se ha manifestado el importante rol productivo desempeñado por las mujeres. Primero porque emergen al espacio visible actividades de las que se venían ocupando tradicionalmente y que encuentran ahora su referencia en el mercado. En segundo lugar, porque su contribución es creciente en determinados sectores de la economía mundial, particularmente en la producción manufacturera orientada a la exportación y en determinados servicios. Esto ha sido saludado en un primer momento por lo que pueda representar de incremento de la autonomía económica y, en consecuencia, de ruptura con tradiciones patriarcales que limitan la libertad personal¹. Ahora bien, donde interesa centrar la atención es en los resultados sobre el comportamiento de la mujer a medida que su concentración en la esfera doméstica disminuye. Está claro que la implantación del mercado conlleva la extensión de comportamientos adecuados a su funcionamiento. Hay que contemplar, pues, una pulsión al cambio en este sentido. Sin embargo, y si no se quiere establecer una incoherencia con lo planteado desde las primeras páginas, es una simplificación que sólo cabe en los supuestos restrictivos de la teoría convencional del comportamiento el pensar que la conducta humana se va a mover exclusivamente por el interés individual. Existen otras fuentes de motivación, como ya vimos, ligadas a las pasiones y al mundo de las representaciones. Además, a medida que se extiende el mercado a nuevas dimensiones de la vida de las personas es común observar reacciones y resistencias a su hegemonía. Por eso, parece un imposible la desaparición bajo las gélidas aguas del cálculo mercantil de comportamientos diferentes al de la búsqueda del

¹ Digo en un primer momento porque se han realizado con posterioridad otras valoraciones más ambiguas de lo que ha supuesto este proceso. Fundamentalmente porque el trabajo en sí mismo también está ligado a la discriminación de género. La incorporación de la mujer al trabajo mercantil ha venido acompañada de consecuencias no deseadas. Una primera tiene que ver con la configuración y funcionamiento resultante del mercado de trabajo: cuando las mujeres entran en los diferentes campos profesionales los salarios medios bajan en muchos casos y las profesiones se segmentan rápidamente en especialidades femeninas mal pagadas y en otras masculinas mejor remuneradas y reconocidas. Una segunda consecuencia es la sobrecarga que representa la asunción de una relación laboral sin dejación de las responsabilidades domésticas atribuidas culturalmente y la repercusión sobre el bienestar familiar de este hecho y de las sustituciones imperfectas procedentes de las otras esferas.

interés propio. Se hace, pues, necesario contemplar este otro polo de tensión. No en vano, como ha señalado Benería, ciertos feminismos de la diferencia podrían percibirse como una reacción contra muchos aspectos del mercado. En cualquier caso, lo que aquí se quiere decir es que la tendencia a los cambios de los comportamientos según los valores del capital-mercado no es ajena a la existencia de otras tensiones.

Un último comentario tiene que ver con un tipo de actividad indispensable en el interior de la esfera doméstica, a saber: aquella que tiene que ver con la obtención/disfrute de los “bienes relacionales”. Se los definió en su momento como una fuente destacada de satisfacción asociada a la estimulación recíproca, como el fruto de las relaciones interpersonales que surgen de la convivencia familiar y social. No cabe la menor duda sobre la importancia que otorgamos las personas a estos bienes en la estructuración de la convivencia. Pues bien, como ya se comentó, el consumo de bienes relacionales se encuentra con dificultades a medida que se profundiza la dinámica mercantilizadora. Al tratarse de actividades que dependen sustancialmente del tiempo, los apoyos de la tecnología no suelen incrementar de forma relevante su productividad a diferencia de lo que ocurre en otras actividades. En consecuencia, el coste de oportunidad de su disfrute aumenta, ya que en términos relativos son bienes que exigen más tiempo de dedicación. No es una paradoja sin explicación la observación de que la mayor opulencia material de las modernas sociedades industriales se haya visto acompañada en muchas economías domésticas de un menor volumen y calidad de estos bienes.

La esfera pública

Han sido los Estados del Bienestar de las economías occidentales los exponentes más claros del desarrollo de dos líneas de intervención pública con las que afrontar el problema de la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos: en primer lugar, han provisto de determinados bienes y servicios por razones de eficacia, esto es, porque el mercado aparecía como una alternativa subóptima; en segundo lugar, las instituciones estatales se han comprometido con una variedad de instrumentos redistribuidores en el desempeño de una función de legitimación del orden social. Debido a ello su

cuestionamiento se ha realizado apelando tanto a razones de eficacia como a motivos meramente políticos. Estos últimos, en consecuencia, hay que entenderlos en el marco de la pugna por el producto social, lo que no es ajeno a las relaciones de poder que establecen en el seno de las sociedades las distintas clases sociales y a las estrategias de lucha. Los cambios socioeconómicos que han experimentado las sociedades capitalistas avanzadas en las últimas décadas han alterado las relaciones de poder, y en medio de estos cambios el Estado del Bienestar se ha convertido en el escenario principal del conflicto social.

Los cambios han puesto en evidencia además ciertos límites internos (L.E.Alonso y F.Conde, 1994): límites de eficiencia, debido a que la generalización del acceso a los bienes públicos ha provocado los ya nombrados problemas de congestión, y las crecientes necesidades a satisfacer, a su vez, han llevado a un crecimiento descontrolado de la administración y de prácticas burocráticas, mermando eficacia en el suministro de los servicios públicos y profundizando el sentimiento de lejanía de los ciudadanos respecto a los gestores públicos; límites de dimensión, debido a que el creciente tamaño del sector público amenazaba con ocupar espacios rentables en disputa con los capitales privados (D.Anisi, 1995); límites financieros, asociados al crecimiento del gasto público y al asentamiento de déficits y endeudamientos estructurales; límites políticos y de gobernabilidad, dado que el modelo de participación corporativa pone frenos a una vía de recuperación del excedente empresarial en tiempos de crisis.

A pesar de todos estos límites y de los debates ideológicos-políticos surgidos, el papel de la esfera pública en la reproducción social sigue siendo importante. Lo atestiguan numerosos estudios de investigadores europeos sobre la crisis y el futuro del Estado del Bienestar [R.Muñoz de Bustillo (comp.), 1989]. No parece que se pueda hablar de desmantelamiento profundo de los sistemas de protección social, al menos si se atiende a la evolución del gasto social durante las últimas décadas; éstos han seguido aumentando –aunque a menores tasas de crecimiento- y lo que verdaderamente ha cambiado ha sido su composición interna. La persistencia de amplias carencias (las “nuevas pobrezas”) y la profundización de la dualidad social parecen estar reclamando más bien una “adaptación pragmática de este tipo de Estado al ritmo y exigencias del

proceso de modernización económica” [G.Rodríguez Cabrero (Comp), 1991; pp. 19-20]. Con todo, se ha producido un cambio de énfasis en torno a las experiencias de consumo, particularmente por el cuestionamiento de las acciones redistributivas. El Estado postkeynesiano se ha convertido “más que en una instancia «redistributiva» en el sentido keynesiano, en una instancia «organizadora»” (L.E.Alonso y G.R.Cabrero, 1994; p.67) en el marco de un proceso mercantilizador, privatizador y desregulador. Con la crisis del Estado del Bienestar se cuestiona la viabilidad de algunos de los consumos colectivos como eje de satisfacción de las necesidades en sociedades complejas, así como las funciones de integración social que estos consumos cumplen. Se ha producido una subordinación de los consumos públicos al predominio del consumo individual segmentado como resultado del retroceso de los “derechos de ciudadanía” frente al resurgir imponente de los “derechos de propiedad” (D.Anisi, 1995) y del predominio del “principio de liberalismo económico” sobre el “principio de protección social” (J.Sempere, 1993). La fragmentación de los sujetos sociales asociada al modelo de acumulación postfordista ha provocado una diferenciación creciente en los consumos y ha alterado las relaciones de poder que avalaban el impulso reformista. En suma, los cambios en la estructura social y en la naturaleza y funciones del nuevo Estado postkeynesiano han terminado por afectar a la definición social de las necesidades y a las pautas de satisfacción.

Entremezclado con estos factores internos cabe señalar los impactos del proceso globalizador. La necesaria coordinación de las políticas económicas dada la creciente interpenetración de las economías nacionales, la erosión de las bases fiscales a que da lugar la creciente movilidad de los capitales, etc., plantean problemas añadidos a los sistemas públicos de provisión del bienestar. Dos son los aspectos concretos que centran la atención de los párrafos siguientes. El primero tienen que ver con la profundización de los cambios de la estructura social que propicia la intensificación de la internacionalización como salida de la crisis fordista (A.Lipietz, 1997). El segundo hace referencia a un aspecto particular de la globalización, el espectacular auge de las finanzas, y a su repercusión en la percepción del bienestar y sobre los sistemas de protección social.

Las transformaciones socioeconómicas que han experimentado las sociedades industriales de occidente han supuesto un cambio importante en su estructura social. Frente a la estructura romboide de la sociedad de clases medias, centrípeta en sus discursos y uniformadora en sus prácticas sociales, el capitalismo de la crisis y de la post-crisis se ha caracterizado por la fragmentación social. La diferenciación social ha hecho reaparecer viejas carencias antaño cubiertas por el modo de regulación fordista, ha multiplicado los problemas de carácter más específico (nuevas pobrezas) y ha producido un cambio de rumbo de los distintos movimientos sociales, de las necesidades que expresaban y, en consecuencia, de los derechos que reclamaban (L.E.Alonso, 1992).

El nuevo modelo productivo, ágil y globalizado, ha afectado a los modos y lugares en los que, durante decenios, se condensó un imaginario colectivo (P.Ingrao, 1994). En primer lugar, porque en la gran fábrica se abandona la estructura de mando "burocrático-militar", propia del fordismo, que de alguna forma reconocía la lucha de clases por la contraposición de intereses y la rígida división de tareas derivada de la organización científica del trabajo. Las nuevas fórmulas de "implicación individual" del trabajador (A.Lipietz, 1997), su polivalencia y una cultura promocionista, hacen que la "patria", la colectividad de pertenencia del ciudadano, sea la empresa o el mercado. En segundo lugar, porque a diferencia de la fábrica fordista identificada con el territorio, la empresa-red tiende a esparcirse y articularse a escala global en busca de ventajas de localización para los distintos segmentos productivos. En consecuencia, estos cambios, además de la multiplicación de las formas contractuales y de la dualización social, han provocado la pérdida de homogeneidad en el mundo del trabajo, tan crucial en otras épocas para que surgieran identidades automáticas y solidaridades mecánicas, y tan crucial en la configuración de los sistemas públicos de protección social.

En el seno de la sociedad surgen nuevas capas medias/altas, con una cultura tecnocrática y promocionista, compuestas por aquellos miembros de la sociedad mejor adaptados a los cambios tecnológicos y económicos acaecidos. Su presencia quiebra el universo simbólico, unificador e integrador, del consumo de masas y encumbra un imaginario elitista y meritocrático que se expresa en nuevas formas de consumo ostentoso. Lo que sus miembros tienen se percibe como el producto de su esfuerzo, virtud o

inteligencia individual. En consecuencia, la equidad no justifica ninguna actuación que menoscabe lo que les corresponde por derecho propio. A este proceso no es ajena la transnacionalización de los sectores sociales de referencia, a partir de la configuración de las élites transnacionales. La situación privilegiada de los más pudientes les permite “salirse” de la provisión colectiva y adquirir mejores servicios que los disponibles, al tiempo que cuestionan la financiación vía impuestos de unos servicios públicos de los que no desean beneficiarse. En resumen, la disgregación de la acción colectiva en la producción social de las necesidades da lugar a un mapa disgregado de necesidades sociales, así como de las formas encaminadas a su satisfacción.

Otro aspecto que afecta a la estabilidad de los sistemas de protección y seguridad social es el auge de los mercados financieros. Se trata de una situación que no es ajena al propio éxito del modelo de regulación fordista y que muestra la acción paradójica de los individuos en el laberinto en que se han convertido las sociedades contemporáneas. A ello aluden H.P.Martin y H.Schumann en los siguientes términos:

Irónicamente, es el éxito arrollador del sometimiento socialdemócrata del capital el que hoy impulsa el desencadenamiento global del capitalismo. Sólo los continuos aumentos salariales y la protección social organizada por el Estado hicieron surgir en los últimos cincuenta años esa clase media con cuyos ahorros trabajan ahora los mercados financieros. Nunca antes en la Historia hubo tanta gente que dispusiera de más ingresos de los que gastaban en su vida diaria. Son ellos los que con sus ahorros suministran a las compañías de seguros, bancos y fondos de inversión la materia prima para el asalto a los sindicatos y al Estado social (...) De ahí que el bien pagado ciudadano medio sea con demasiada frecuencia víctima y verdugo, ganador y perdedor al mismo tiempo (...) Y mañana mismo los directivos de aquel fondo de inversión en el que ha depositado sus ahorros colocan, como accionista mayoritario de su empleador, una dirección que racionalice rigurosamente también su trabajo... en interés del inversor del fondo (1996; p.91).

Este es un punto importante en el funcionamiento actual de las economías. Los individuos, siguiendo pautas de racionalidad económica individual, han modificado, particularmente en los años de la década de los noventa, las modalidades de su inversión. La economía actual de las familias en los países más avanzados depende hoy en un porcentaje mayor de la participación en bolsa. Tradicionalmente los ahorros

privados de las economías domésticas se han colocado casi en su totalidad en libretas de ahorro y en valores a interés fijo; sin embargo, la tendencia actual lo ha modificado. La globalización financiera deviene así en pieza clave de reparto del poder de compra y da lugar, en ciertos períodos de euforia financiera, a un generalizado “efecto riqueza” entre los miembros de la sociedad con capacidad de ahorro. Lo que se quiere resaltar es que los ahorradores dan así a los gestores de los fondos el poder de presionar en contra de sus propios sistemas públicos de protección, lo que les lleva a continuación a proveerse de otros sistemas de garantía, esta vez de carácter privado-mercantil, desembocando en una dinámica que se autoalimenta.

La esfera mercantil

Se ha reiterado suficientemente que la euforia de consumo en la llamada civilización consumista no se ha debido sólo a los mecanismos inherentes al proceso de acumulación capitalista; ha tenido que ver, además, con el hecho de que la posesión de objetos de consumo se enmarca en el campo de las actividades humanas relativas a los procesos de significación. Garantizados –con carácter general y para los sectores adquisitivos de la sociedad- los requerimientos básicos de las necesidades de subsistencia y protección, se potencian hasta límites increíbles los lenguajes segundos de la mercancía, sus significados míticos y las connotaciones posicionales en la escala social. Aspectos que fueron analizados con maestría por Weber y Veblen, y que señalan que los objetos de consumo escapan a la mera lógica económica de satisfacción de las necesidades primordiales cuando el consumo es utilizado como un medio para elevar el prestigio social. Se construye así una extraordinaria maquinaria de generación de deseos dentro de esa polaridad de necesidades de diferenciación/integración social por la vía mercantil. Esos deseos – como sostienen Luis Enrique Alonso y Fernando Conde (1994; p.15)- tienen sus orígenes más o menos remotos, y en la civilización consumista actual cada vez más remotos, en las necesidades humanas consideradas como básicas; es relativamente fácil descubrir en cada acto de consumo, por muy sofisticado que éste sea, el sustrato de necesidad que lo apoya, pero el funcionamiento capitalista da lugar a una dinámica más centrada en la estimulación de la demanda de mercancías, sostenida en un sistema de valores simbólicos sobreañadidos y distorsionantes de la capacidad efectiva

de satisfacer una necesidad, que en la generación de valores de uso. Esta circunstancia hace particularmente difícil evaluar el bienestar social a partir exclusivamente del incremento de los niveles de consumo. Es más, suele ocurrir que a la abundancia de valores de cambio le corresponda una miseria de valores de uso, y que el consumo mercantil pasa de ser una estrategia fundamental en la satisfacción de las necesidades a un factor distorsionante del bienestar individual y social. Y sin embargo, las enormes carencias que se observan a escala global siguen sugiriendo que los niveles de consumo efectivo se hallan muy por debajo de lo deseable para una proporción importante de la población mundial.

La globalización está otorgando un mayor protagonismo en la escena al consumo mercantil. No se puede esperar otra cosa –se dirá– de un proceso que es eminentemente mercantilizador y que está carente en buena medida de regulación política. Pero no es suficiente, desde la perspectiva de la mejora de las condiciones de vida de hombres y mujeres, constatar su imparable evolución cuantitativa. Se hace necesario, además, resaltar los rasgos de desigualdad y la estructura de su composición para determinar si su extensión tiene vínculos o no con el desarrollo humano sostenible.

3. EL CONSUMO MERCANTIL

Evolución cuantitativa del consumo total mundial

El PNUD abre su informe del año 1998 afirmando que “el consumo mundial ha aumentado a un ritmo sin precedentes a lo largo del siglo XX, y el gasto del consumo privado y público llegó a 24 billones de dólares en 1998, el doble del nivel de 1975 y seis veces el de 1950. En 1900 el gasto real en el consumo era apenas 1,5 billones de dólares” (p.1)

El gasto mundial en consumo, privado y público, ha aumentado incesantemente a un ritmo del 3% anual desde 1970. Sin embargo, esta cifra global esconde enormes desigualdades en cuanto a su difusión. En 70 países, con cerca de mil millones de habitantes, el consumo es hoy más bajo que hace 25 años (p.7).

Se trata de un crecimiento del consumo sin precedentes en cuanto a su escala y diversidad durante todo el siglo XX, profundamente desigual a nivel social e internacional, que hace coexistir la opulencia junto a la miseria. Según cuenta el mencionado informe corresponde a los países industrializados, con el 15% de la población mundial, el 76% del consumo mundial. La quinta parte de la población mundial residente en los países con mayores ingresos hace el 86% del total de los gastos en consumo privado, mientras que el 20% más pobre apenas llega a un minúsculo 1,3%. Y ello a pesar de que se utilizan medias nacionales que ocultan las desigualdades internas. Sólo en las economías más ricas del Norte, el índice de la pobreza humana (IPH-2) revela, según los países, que entre el 7% y el 17% de la población es pobre.

T.II.3.Gasto total en consumo (billones de dólares, a precios de 1995)

	1970	1980	1990	1995
Países industrializados	8,3	11,4	15,2	16,5
Países en desarrollo	1,9	3,6	4,3	5,2

Fuente: PNUD, 1998.

Los aumentos del consumo per cápita en los países industrializados han rondado tasas del 2,3% anual en los últimos 25 años. Más espectaculares son las que corresponden a Asia oriental con un valor medio para la zona de 6,1% y crecen a un ritmo cada vez mayor (2%) en Asia meridional. Sin embargo, las disparidades iniciales eran tan grandes que, incluso con aumentos espectaculares, las diferencias en los niveles de consumo no se van estrechando: “el consumo privado per cápita es de 15.910 dólares (a precios de 1995) en los países industrializados (salvo Europa oriental y la CEI) pero de 275 dólares en el Asia meridional y de 340 dólares en el África al sur del Sahara. Y el consumo público per cápita es de 3.985 en los países industrializados y sólo 183 dólares en los países en desarrollo” (p.50).

Evolución cualitativa del consumo en los países industrializados

Según hemos visto, corresponde a los países industrializados la parte más importante del gasto del consumo total mundial. Es por ello necesario percatarse de los cambios habidos en su norma.

Es fundamentalmente a partir de la segunda postguerra, y en el marco de la regulación fordista, cuando se generalizó un patrón de consumo de productos estandarizados que dio lugar a lo que se ha llamado *cultura de consumo de masas*. En esta época se asiste a la separación del mundo del trabajo del de la pobreza, al incrementarse de forma continua el nivel general del consumo privado y construirse un sistema público de protección social. El modelo de desarrollo, tal cual se realiza en los Estados nacionales (capitalistas desarrollados), consigue la combinación de una producción masiva (consecuencia de un aumento incesante de la productividad asociada a una férrea parcelación de tareas y a un incremento de la mecanización) con el consumo de masas (resultado, a su vez, de un reparto regular del valor añadido paralelo al crecimiento de la productividad). La renombrada *edad de oro del crecimiento* funcionó, pues, con un régimen de acumulación en el que “la clase capitalista intenta gestionar la reproducción global de la fuerza de trabajo asalariada, a través de la íntima articulación de las relaciones mercantiles y de producción por medio de las cuales los trabajadores adquieren sus medios de consumo” (M. Aglietta, 1986; p.92). Este aspecto se completa con los modos de regulación, variables de un país a otro y dependientes de las luchas nacionales, que incluían en diferentes proporciones los siguientes componentes (A. Lipietz, 1989): primero, una legislación social (salario mínimo, salario social, convenios colectivos, etc.); en segundo lugar, un “Estado de Bienestar” o sistema de protección social frente a contingencias como el desempleo, la enfermedad o la edad, y provisor además de una amplia gama de servicios sociales; por último, una moneda de crédito emitida por los bancos privados que permitía financiar la generalización de los gastos de consumos mercantil.

La norma de consumo de masas se caracterizó prototípicamente por la adquisición de bienes de consumo duradero, pero a continuación el auge de la fase consumista dio lugar a productos “señuelo”, funcionales para el perfecto

funcionamiento de la obsolescencia planificada, que acentuaron las restricciones de los valores de uso de las mercancías. La unidad de consumo reside fundamentalmente en la familia, arrogándose uno de sus miembros (generalmente el varón cabeza de familia) la capacidad de toma de decisiones de los gastos de consumo (se exceptúan los gastos corrientes en alimentación, vestido, etc, atribuidos como responsabilidad de la madre en el marco de la división sexual del trabajo). Los omnipresentes iconos publicitarios tienen, en consecuencia, como destinatarios principales las familias de clase media, convertida mediante algunos retoques en el grupo social de referencia: así, las agencias de publicidad reclutan sus prototipos en la clase media, pero los presenta con la vestimenta, las posturas, el aire sobrador y la rutina ociosa de la burguesía. Los contenidos de los mensajes se muestran plenos de tranquilidad y felicidad.

La crisis vino a mostrar los límites del modelo anterior. Por un lado, las formas de organización del trabajo fordista pusieron de manifiesto su incapacidad para conseguir nuevos avances en la productividad del trabajo [E. Palazuelos (Coord), 1988]. Por el otro, se hicieron cada vez más patentes los problemas de autobloqueo de los mercados de masas en el capitalismo maduro.

La saturación de los mercados de bienes de consumo duradero tradicionales generó capacidad productiva excedente. Lo explica perfectamente Barceló: “no es lo mismo equipar todos los hogares con una lavadora que ir reponiéndolas a medida que envejecen. Si hay un millón de hogares y las lavadoras duran diez años la demanda social promedio será de 100.000 lavadoras al año. Si la fase de equipamiento inicial dura 5 años eso significa que la capacidad productiva ha sido de 200.000 lavadoras al año. Transcurridos los primeros cinco años la demanda caería a cero si la vida económica de la lavadora fuera exactamente la apuntada; con supuestos menos rígidos tendería a situarse en las 100.000 lavadoras. En cualquier caso habría capacidad productiva excedente, lo que acarrea despidos, quiebras y subutilización de las instalaciones fabriles. Un despilfarro social típico de las reglas de juego capitalistas” (1984; p.62). Se puede intentar subsanar el proceso imprimiendo mayor ritmo en la mudabilidad de los gustos mediante modas pasajeras o acelerando la obsolescencia programada, pero debido a que la fase de equipamiento es rápida (ya que dada una

demanda solvente la dinámica de la competencia cubrirá con la máxima celeridad la misma para evitar posiciones ventajosas del competidor en el mercado) y desacompañada de la reposición la saturación es inevitable.

Además, en la medida que se incrementaban las dificultades de la realización aumentaban también de forma considerable los costos de la empresa para incidir sobre la adquisición del producto propio. De nuevo en palabras de Barceló: “no basta producir; hay que vender. Y vender significa a menudo costos de publicidad, redes comerciales y, sobre todo, dependencia de los intermediarios financieros, o sea, los bancos. Y todo eso, aunque vale poco cuesta mucho” (p.62).

Por otro lado, la rigidez de la base productiva, fabricación en masa organizada en cadena y generadora de largas series de productos muy poco variados, resultaba altamente inconveniente para solventar la indiferenciación social que el consumo homogéneo y masivo acarrea. Tampoco este rasgo de la esfera productiva parecía el adecuado ante la irrupción del imperio de lo efímero y de las reglas de la novedad.

Son aspectos de creciente importancia que terminan por cuestionar y desorganizar productivamente el modelo fordista. Es así que se puede subrayar la emergencia de la “contradicción entre el sistema de producción en cadena del fordismo clásico y las condiciones de funcionamiento y realización del mercado de bienes en la sociedad de consumo madura (...) La propia dinámica de la economía mercantil acaba generando la propia desorganización productiva del capitalismo avanzado” (L.E.Alonso y F.Conde, 1994; pp. 226-227).

Pero no sólo hay tendencias al autobloqueo del consumo privado. Como se señaló con anterioridad, surgen problemas también en la esfera de los consumos públicos a partir de la evidencia de ciertos límites históricos en el funcionamiento del Estado del Bienestar. El sistema público de provisión de bienestar ejerció durante el largo periodo anterior una labor de socialización de la norma de consumo de masas, garantizando la capacidad adquisitiva de la población mediante políticas de pleno empleo y de transferencia de rentas. Los subsidios, los salarios indirectos, el suministro

de servicios sociales, de infraestructura social, etc., contribuyeron, junto con la construcción de un marco de relaciones laborales estables y la percepción de los salarios como factor de demanda, a definir y mantener un amplio consenso social sobre el bienestar.

Con la crisis económica el Estado se centró en su contención y superación, llevando a cabo en no pocas ocasiones una redistribución desigual de los costes del ajuste entre los diferentes colectivos y sustituyendo, hasta ciertos límites, bienes relacionales y de consumo público por bienes privados posicionales y de consumo excluyente. En la práctica la suerte de los Estados de Bienestar se ha debatido entre las pulsiones privatizadoras –al amparo de la prevalencia de los derechos de propiedad sobre los derechos de ciudadanía- y los intentos de redefinición a partir de la formulación de nuevos objetivos y formas de gestión del bienestar (descentralización, participación democrática y coordinación de iniciativas sociales, etc.).

Bajo estas circunstancias se puede hablar, al menos hasta cierto punto, de una quiebra de la norma tradicional del consumo de masas. No se trata tanto de que las sociedades de consumo hayan dejado de serlo, como que la emergencia de nuevos rasgos en la esfera del consumo privado mercantil transforma profundamente las sociedades de consumo.

En primer lugar, porque la cultura de consumo de masas quedaba referida al espacio en que se ejercía la regulación fordista, a saber, los Estados nacionales. Sin embargo, ahora el cambio de orientación con la gestión neoliberal de la crisis y la profundización del proceso de internacionalización han situado la demanda externa como palanca de reactivación. En segundo término, porque la fragmentación social ha tenido su reflejo en una diferenciación y multiplicación de las normas de consumo, lo que ha llevado a hablar de un tránsito de la “norma de consumo de masas” a un “consumo sin norma” (L.E.Alonso y F.Conde, 1994). La pérdida de relevancia de la amplia clase media de la etapa fordista resta importancia a su norma de consumo. En paralelo, y como consecuencia del estiramiento de la estructura social, se combinan el consumo ostentoso de nuevas élites, particularmente aquellas franjas sociales más

internacionalizadas que actúan como consumidores globales, con una amplia variedad de consumos defensivos de la mayoría de la población con los que se pretende evitar, en unos casos, la exclusión social y, en otros, la derrota en la competencia por la posición social. En tercer lugar, se asiste a un proceso de individualización en los consumos. Se pasa de la familia al individuo como unidad de consumo, dándose una duplicidad, triplicidad, etc. de los artículos en el seno del hogar. Además, en consonancia con una oferta estratificada y diferenciada, se consume en el seno de otros grupos de identidad (según el sexo, la edad, el estatus social...). Asimismo, como reacción y respuesta creativa, surgen desde el mundo de la vida cotidiana nuevas disidencias discursivas que ensayan fórmulas novedosas (en grupos minoritarios aún), contribuyendo a una mayor multiplicidad de normas (consumo solidario, ecológicamente responsable, etc.).

La estructura del gasto del consumo privado en los países desarrollados

Todo lo anterior nos lleva a analizar la estructura del consumo mercantil. No todos los componentes han evolucionado de la misma forma, siendo posible extraer de esa evolución dispar y de los cambios de su peso relativo en el gasto total algunas conclusiones relevantes de cara a la evaluación del bienestar.

La fuente primordial en el análisis es la Encuesta de Presupuestos Familiares, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística en el caso español, y partimos del hecho de la creciente convergencia de la estructura de los gastos de consumo de nuestro país con las de los países del entorno europeo (C.Muñoz Ciudad, 1999). Las diferencias entre lo que se podría denominar patrones de consumo nacional no son en absoluto desdeñables, pero interesa resaltar que la evolución de los componentes fundamentales es en lo sustancial similar.

En el capítulo de las diferencias, a la importancia decisiva del marco cultural en las formas de satisfacción de las necesidades hay que sumar las particularidades que tuvo de partida el modelo de consumo español. De las peculiaridades en la génesis y primeras etapas de desarrollo del modelo de consumo de masas en España han dado buena cuenta Alonso y Conde:

Este modelo de rápida pero desequilibrada y ultradependiente industrialización, mezclado con la falta de libertades sociales y una cultura cívica oficialmente negada hicieron que la génesis de la “sociedad de consumo” en España y la eclosión de una “cultura de consumo” asociadas tomaran una vía muy cercana al “esperpento” en el sentido valleinclanesco de deformación grotesca de la civilización occidental (1994; p.18)

Dicho esto, sin embargo, los ejes de modernización e inserción externa que han caracterizado el proceso de reestructuración del capitalismo español ya entrada la década de los setenta han producido una paulatina homologación, si no en los niveles, sí al menos en la evolución de los principales agregados de la composición del consumo.

T.II.4. Variación del consumo interior, 1970-1994 (en porcentaje)

	<i>Alimentos</i>		<i>Vestido</i>		<i>Vivienda</i>		<i>Otros</i>		<i>Total</i>	
	1970	1994	1970	1994	1970	1994	1970	1994	1970	1994
Alemania	24,8	14,7	9,6	6,7	24,5	28,7	41,1	49,9	100	100
Francia	25,9	17,8	9,5	5,5	25,5	28,1	39,1	48,6	100	100
R.Unido	33,3	20,3	8,8	5,9	24,9	26,2	33,0	47,6	100	100
Italia	38,6	19,6	8,8	9,1	19,2	26,7	33,4	44,6	100	100
España	33,1	20,0	8,3	7,8	26,9	19,4	31,7	52,8	100	100

Fuente: Eurostat, *National Accounts*, 1996.

La evolución de los cambios en la distribución del gasto muestra con carácter general la bajada del peso relativo de los alimentos, el vestido y el calzado. Los gastos diversos aumentan su participación considerablemente como consecuencia de la diversificación del consumo que tiene lugar al aumentar la renta disponible. Se viene observando que las pautas de consumo de los hogares, que antes evolucionaban muy lentamente, cambian ahora cada vez con más celeridad. Como veremos a continuación se incrementa el peso de los gastos en transporte, comunicaciones, esparcimiento, etc. En el caso español la compra de la vivienda muestra que, comparada con la forma en que se estructura el gasto en otros países, éste es uno de los bienes en que se invierte en mayor proporción. La contabilidad nacional no incluye los gastos derivados de la compra de vivienda, así como los costes financieros derivados (créditos hipotecarios), en las encuestas sobre el consumo de las familias, al considerarlos, según se hace

también en otros países, formación de capital por las familias. Este aspecto no debe olvidarse a la hora de adquirir una visión global del gasto de las familias. Las explicaciones acerca de porqué se invierte más en comprar casas en España giran en torno a su gran valor simbólico para la población española².

El consumo es una magnitud económica muy relevante y estable; dentro del total el mayor porcentaje corresponde al privado. Al igual que con el consumo público, que una vez aumentado no es fácil reducirlo, en el consumo privado todo nuevo bien o servicio se convierte rápidamente en parte del nivel de vida habitual. Buena parte de este consumo es de difícil renuncia en cuanto constituye gastos defensivos, esto es, necesarios para mantener el nivel de vida ante los cambios y las nuevas exigencias de la evolución de la sociedad. La demanda agregada, en cambio, puede disminuir en mayor medida y con efectos acumulativos. En España, a diferencia de otros países europeos, adquiere un gran protagonismo el consumo privado.

T.II.5. Consumo total, año 1995 (países seleccionados)

	<i>Consumo</i>	
	Privado (%PIB)	Público (%PIB)
Noruega	50	21
Finlandia	54	21
Dinamarca	54	25
Suecia	55	26
Austria	55	19
Países Bajos	57	14
Alemania	58	22
Francia	60	20
España	62	16
Italia	62	16
Bélgica	62	15
Reino Unido	64	21

Fuente: World Bank, *World Development Report*, 1997.

² Señalan E.García y colaboradores: “Estos bienes gozaron de gran prestigio añadido, dadas las circunstancias económicas que, para la mayor parte de la población, supuso la postguerra y gracias a la emulación de los usos de la burguesía local, cuyo poder específico se asienta en la propiedad de las tierras, mientras en otros países la burguesía se afanaba por reproducir su capital mediante estrategias más propiamente mercantiles” (1999; p.408)

Como cabe esperar, el crecimiento incesante del consumo mercantil en los países desarrollados ha sido parejo al aumento de la renta disponible de las familias. Pero este incremento no está distribuido uniformemente entre las distintas categorías de consumo, es decir, el crecimiento del ingreso, además de permitir un aumento del consumo, también provoca alteraciones en su estructura. Cuales son los elementos que influyen en la distribución de los gastos de consumo en distintas categorías a medida que la renta crece es algo que se escapa a la simple formulación del consumo como función de la renta. Es aquí donde adquieren especial relevancia algunos de los aspectos a los que hemos hecho mención: la urbanización de las formas de vida, la presión social de las sociedades de masas, los medios de comunicación y la publicidad, los hábitos adquisitivos en los centros comerciales y, en general, todos aquellos aspectos estructurales y psicosociales de los que emerge una cultura específica de consumo. A nivel microeconómico, la descripción convencional de los cambios en la composición del consumo se formula a partir de la conocida *Ley de Engel*, con la que se afirma que al aumentar la renta del núcleo familiar a largo plazo se produce un gasto porcentual menor en productos alimenticios, en tanto que una cuota mayor de los gastos que van a la vivienda, los vestidos, el transporte, el esparcimiento, etc. La razón no parece residir tanto en la presumible existencia de un punto de saturación de la necesidad a la que están referidos los satisfactores como a la valoración social que se hace de los objeto de consumo. Las normas de emulación y los criterios de posición social marcan también la aceptación y selección de los objetos de consumo. De lo contrario, cabría esperar de otros muchos bienes (por ejemplo, el vestido o el transporte) un comportamiento similar al de los alimentos a medida que crece la capacidad de disponer de satisfactores. Sin embargo, las normas de distinción/igualación parecen tirar de estos gastos más allá de un nivel –presumiblemente superado en el caso de los países sobredesarrollados- de satisfacción. Así se explica también que los gastos en alimentación inscritos en la categoría de esparcimiento (cuando se realizan en restaurantes) hayan crecido considerablemente, respondiendo a formas de socialización en el ocio.

En un estudio sobre los gastos de consumo personal planteado para Gran Bretaña durante el período 1954-94, los investigadores (T.Jackson y N.Marks, 1996)

determinaron que los gastos de consumo se habían más que duplicado en las cuatro décadas. Sin embargo, lo significativo viene de constatar qué categorías crecieron por encima de la media. En algunos casos el fuerte incremento se debe al escaso nivel inicial de su consumo, pero la mayoría muestran la centralidad que adquieren en la nueva composición del gasto. Habiendo deflactado apropiadamente para cada categoría de gasto, los datos reflejan un crecimiento espectacular (por encima del 400%) en el capítulo de recreación y diversión, seguido de los gastos en equipamiento doméstico (385%), comunicación (341%) y viajes (293%). En una posición intermedia se hallan los gastos en ropa, que se han incrementado en términos reales por encima del 200%. Los aumentos por persona menos intensos corresponden a los gastos en libros, periódicos y educación (14%), y alimentos (29%). Dentro de los gastos de recreación la mayor parte del incremento se debe a las adquisiciones relacionadas con los deportes, televisores, vídeos y equipos de música. Dentro del incremento de los gastos de viaje, la parte del león resultan ser los costes de posesión del automóvil privado.

En el estudio, Jackson y Marks tratan de relacionar las diferentes categorías de gasto con el sistema de necesidades humanas expuesto por Max-Neff (subsistencia, protección, afectividad, ocio, creatividad, identidad, comprensión y conocimiento, participación y libertad), agregando una clasificación propia de las necesidades según los requerimientos materiales mínimos que exigen para su satisfacción. Aunque reconocen que se trata de una distinción no del todo clara, consideran como necesidades eminentemente materiales sólo a las dos primeras, quedando el resto bajo la denominación de inmateriales al no precisar, como condición necesaria para su satisfacción, de tales requerimientos mínimos. Las observaciones que hacen los autores afectan a un doble ámbito, a saber, el de la sostenibilidad y el del bienestar. En primer lugar, “está claro que la mayoría del incremento en gastos de consumo de las últimas cuatro décadas se debe a la satisfacción de las necesidades no materiales” (p.78); en segundo lugar, “que el consumo no esté relacionado con necesidades materiales no quiere decir, sin embargo, que no sea material intensivo” (p.78). Respecto a la contribución de esta estructura de gasto personal al bienestar, añaden: “la naturaleza de estas necesidades no materiales es tal que no siempre admite la satisfacción basada en lo material. Es por tanto probable que la mayor parte del consumo relacionado con esas

necesidades esté basado en falsos-satisfactores e inhibidores” (p.79). Se puede añadir, además, que la mayoría de los componentes que más crecen en la composición del gasto personal (como los costes de posesión del automóvil o el equipamiento “a la última” del hogar) muestran un carácter de bienes posicionales, en detrimento claramente de la participación en el total de otros consumos calificables de creativos según la distinción debida a Scitovsky.

Algo similar ocurre en el caso español. Si atendemos a la evolución de los datos recogidos en las Encuestas de Presupuestos Familiares, se observa que de los cinco grandes grupos en los que se agrupaban los diferentes gastos en la primera encuesta del año 58, al inicio de la década de los noventa destaca aquel que da cuenta de un consumo ampliamente diversificado, con una participación en el gasto medio por persona de 41,2 %. Aún con las obligadas cautelas asociadas al tratamiento de promedios, se puede afirmar que, garantizadas en lo esencial las necesidades de subsistencia y protección, la evolución del gasto en España adquiere una deriva más relacionada con otro tipo de necesidades.

T.II.6.Evolución de la estructura del gasto anual medio por persona, 1958-1991

(porcentajes; agrupaciones de 1958; pesetas corrientes)

Grupos de gastos	1958	1964/65	1968	1973/74	1980/81	1990/91
Alimentos	55,3	48,6	44,4	38,0	30,7	23,0
Vestido y calzado	13,6	14,9	13,5	7,7	8,5	9,6
Vivienda	5,0	7,4	10,3	12,0	15,4	18,2
Gastos de la casa	8,3	9,2	8,1	10,7	10,0	8,0
Gastos diversos	17,8	19,9	23,7	31,6	35,4	41,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares, 1990/91.

Dentro de este panorama general que indica el patrón de consumo de una sociedad, es preciso acometer un esfuerzo de desagregación para poder percibir el significado de algunos consumos. La última Encuesta de Presupuestos Familiares, realizada entre 1990/91, efectúa un desglose más amplio de los gastos diversos con el que se pueden determinar con mayor exhaustividad importantes categorías presentes en los hogares medios.

T.II.7. Gasto anual de los hogares según las agrupaciones de la EPF 90/91

Grupos de gasto	Millones de pesetas	Tanto por mil
1. Alimentos, bebidas y tabaco	7.011.474	245,6
2. Vestido y calzado	2.704.150	94,7
3. Vivienda, calefacción y alumbrado	6.446.626	225,8
4. Artículos de mobiliario, menaje y hogar	1.563.668	54,8
5. Servicios médicos y gastos sanitarios	735.369	25,8
6. Transportes y comunicaciones	3.429.983	122,3
7. Esparcimiento, enseñanza y cultura	1.739.084	60,9
8. Otros bienes y servicios	3.673.421	128,7
9. Otros gastos no mencionados antes	1.185.750	41,4
Total gasto	28.552.525	1.000

Fuente: Encuesta de Presupuestos Familiares 1990/91

En la estructura del gasto anual de las familias españolas se observa como el grupo 1, *Alimentos, bebidas y tabaco*, absorbe cerca de un cuarto del presupuesto familiar dedicado al consumo. Sin embargo, ya se ha constatado que la evolución de su participación en el total ha venido siendo constante e inequívocamente descendente. Asimismo, sobresale el montante del grupo 3, *Vivienda, calefacción y alumbrado* (que incluye cosas como: alquileres reales o imputados a las viviendas ocupadas por sus propietarios, menos los gastos incurridos; reparaciones; gasto de agua, luz, calefacción, etc.). También destacan las partidas del grupo 6, *Transportes y comunicaciones* (gastos de posesión y utilización del automóvil; gastos en servicios de transporte; servicios de correos y telecomunicaciones) y del grupo 8, *Otros bienes y servicios* (servicios de cuidado personal, como peluquería; artículos personales del tipo joyería, etc; gastos en restaurantes, cafés y hoteles; viajes turísticos organizados, etc).

Lo que se debe resaltar es que muchas de las partidas en las que se observa una más amplia variación del gasto siguiendo los incrementos de los ingresos, y que por consiguiente adquieren un mayor peso en la estructura del gasto total, son consumos que hemos denominado de posición social. Esto se puede constatar con mayor claridad en el desglose ampliado que se efectúa a continuación.

T.II.8. Distribución del gasto anual de los hogares (subgrupos y partidas seleccionados)

Grupos y subgrupos	Importe (mill. Ptas)	Tantos por mil
<i>00000 Total gasto</i>	<i>28.552.525</i>	<i>1000,0</i>
<i>10000 Alimentos, bebidas y tabaco</i>	<i>7.011.474</i>	<i>245,6</i>
<i>20000 Vestido y calzado</i>	<i>2.704.150</i>	<i>94,7</i>
<i>30000 Vivienda, calefacción y alumbrado</i>	<i>6.446.626</i>	<i>225,8</i>
31000 Vivienda y gasto de distribuc. Agua	5.674.036	198,7
32000 Calefacción y alumbrado	772.519	27,1
<i>40000 Artículos de mobiliario, menaje y conservación del hogar</i>	<i>1.563.668</i>	<i>54,8</i>
41000 Muebles, accesorios fijos, alfombras, etc.	356.690	12,5
42000 Textiles hogar y otros artic. Mobiliario	150.622	5,3
43000 Aparatos de calefacc. y electrodomésticos	272.486	9,5
44000 Cristalería, vajilla y otro menaje	130.951	4,6
45000 Bienes y servicios para conservac. del hogar	428.582	15,0
46000 servicio doméstico	220.140	7,7
<i>50000 Servicios médicos y gastos sanitarios</i>	<i>735.369</i>	<i>25,8</i>
<i>60000 Transportes y comunicaciones</i>	<i>3.492.983</i>	<i>122,3</i>
61000 Compra de vehículos para transporte personal	1.232.361	43,2
61011 Automóviles	1.146.185	40,1
61021 Otros medios	86.176	3,0
62000 Gastos de utilización vehículos	1.603.456	56,2
63000 Servicios de transporte	323.282	11,3
63011 Transp. locales de todo tipo	188.066	6,6
63021 Ferrocarril y carretera	98.562	3,5
63022 Otros	36.654	1,3
<i>70000 Esparcimiento, enseñanza y cultura</i>	<i>1.739.084</i>	<i>60,9</i>
71000 Aparatos y accesorios	638.053	22,3
71012 TV, vídeo, juegos TV	133.338	4,7
71031 Discos, cintas, disquetes	112.231	3,9
71033 Juegos, juguetes, otros	117.840	4,1
72000 Espectáculos	395.794	13,9
72011 Cine, teatro, conciertos, ballet	71.843	2,5
72012 Otros espectáculos	70.373	2,5
72021 Activ. Deportivas	168.593	5,9
73000 Libros, periódicos y revistas	259.365	9,1
73011 Libros	114.935	4,0
73012 Periódicos y revistas	144.430	5,1

74000 Enseñanza	442.212	15,5
74011 Gastos de escolariz. en todos los niveles	442.212	15,5
<hr/>		
80000 Otros bienes y servicios	3.673.421	128,7
81000 Bienes y servicios para el cuidado personal	505.209	17,7
82000 Joyería, relojería, artic. de viaje, bolsos	157.732	5,5
83000 Restaurantes, cafés, hoteles	2.670.282	93,5
84000 Viajes turísticos todo incluido	161.772	5,7
<hr/>		
90000 Otros gastos no mencionados anteriormente	1.185.750	41,4

Fuente: EPF, 1990/91

Asimismo, a medida que el gasto de consumo se distribuye por los grupos inferiores de la tabla se hace más difícil referenciar los satisfactores a las necesidades, esto es, se entra en una dinámica marcada por los deseos y aspiraciones de clara connotación y valoración social, que muestra además un proceso parcialmente desarraigado de lo objetivamente imprescindible. Por supuesto que es posible relacionar esos gastos de consumo, aunque sea vagamente, con alguna de aquellas pertenecientes al núcleo de las necesidades humanas (identidad, creatividad, comprensión y conocimiento, participación, libertad, etc.), pero la elección del satisfactor vendrá más determinada por el volumen del capital simbólico y cultural de la sociedad que por la economía de los valores de uso para satisfacer la necesidad. Las tomas de decisiones en el consumo se mueven entonces en los ámbitos de las sustituciones y compensaciones de anteriores satisfacciones frustradas, en el de la búsqueda de seguridades e identidades (consumo de marca en preadolescentes, por ejemplo), por el mero afán de novedad, etc. En palabras de Galbraith:

Las mercancías relacionadas exclusivamente con la sensación física elemental – las mercancías que sirven sólo para evitar el hambre, el frío, el desamparo, el dolor- han llegado a ser una parte pequeña y decreciente de la producción global. La mayoría de las mercancías actuales satisfacen necesidades que el individuo no descubre porque sienta palpablemente la incomodidad acarreada por la privación de aquellos bienes, sino más bien gracias a cierta respuesta psíquica a la nueva posesión de los mismos. Estos bienes le dan cierta sensación de éxito o logro personal suyo, le conceden una sensación de igualdad con sus vecinos, le facilitan la evasión o evitación del pensamiento responsable, satisfacen sus aspiraciones sexuales, le prometen la aceptabilidad

social de su persona, refuerzan su sensación subjetiva de salud, bienestar o eficiencia peristáltica, contribuyen a su belleza personal tal y como la dictan los cánones convencionales o le satisfacen psicológicamente por alguna otra vía (...) Cuanto más lejos de la necesidad física está el hombre, tanto más sensible es a la persuasión –o a la manipulación– por lo que hace a sus compras. Tal vez sea ésta la consecuencia más importante que tiene el aumento de la abundancia para la ciencia económica (1978; pp. 290-291).

Los gastos que denotan un estatus en el grupo consumidor han sido tradicionalmente los de compra de ropa exclusiva y de marca, la adquisición de artefactos sofisticados y novedosos, la asistencia a selectos espectáculos, el pago de servicio doméstico, de restaurantes y hoteles (que evitan, cargándolas sobre los demás, pesadas y rutinarias tareas desvaloradas socialmente). El consumo posicional, como se dijo, provoca desde la óptica del bienestar juegos de suma cero. Entra en la categoría de lo que con Scitovsky hemos llamado gastos de consumo defensivos, en diferenciación a los gastos de consumo creativos. Puede observarse, como comparación de partidas de ambas modalidades, cómo el importe de lo que los españoles y españolas gastan en servicios y bienes de cuidado personal (peluquería, artículos de cosmética, etc.) supera ampliamente a lo que gastan en libros, periódicos y revistas (medio billón largo frente a 259.365 millones de pesetas), y eso sin discriminar en el último apartado la cuantía de las conocidas como “revistas del corazón” y “prensa deportiva”, instrumentos característicos de satisfacciones vicarias. También se pueden señalar otros gastos defensivos, como la partida referida a la enseñanza (estrictamente la de carácter privado), de naturaleza aparentemente creativa, pero que si atendemos a las consideraciones ya reseñadas hechas por Daly y Cobb cabe encuadrar en las estrategias para proteger posiciones en el disputado mercado de trabajo.

Una partida significativamente elevada del gasto de consumo en las sociedades industriales maduras es la de los costes de posesión del vehículo privado. Se trata del típico *bien posicional* en el sentido hirschiano, es decir, un tipo mercancía que no puede disfrutar toda la humanidad en la medida que su consumo no es universalizable. Su consumo genera amplias externalidades negativas para la sociedad y el medio ambiente (sobreexplotación de los recursos escasos, contaminación, impacto en la organización social del tiempo y el espacio, etc.), curiosas paradojas (al tiempo que se incrementa la movilidad física más se asientan los hábitos sedentarios; aún con

vehículos más veloces, el tiempo empleado en los desplazamientos habituales no disminuye, etc.), siendo expresión clara de hábitos adquisitivos ecológicamente insostenibles y con dudosa eficacia en la consecución del bienestar social. Desvestido de los ropajes publicitarios, el centauro mecánico de la sociedad moderna ofrece un tétrico balance en términos de bienestar personal: el Instituto de Tráfico y Seguridad Vial de la Universidad de Valencia ha señalado que los accidentes de tráfico se han cobrado en España durante todo el siglo XX 250.000 vidas humanas y 14 millones de heridos; a nivel planetario, el siglo se ha cerrado con un balance de 35 millones de muertos y 500 millones de heridos graves en siniestros de tráfico (EL PAÍS, 13-1-2000).

T.II.9. Gasto anual por deciles de ingresos totales del conjunto nacional

<i>Deciles de ingresos</i>	<i>Gasto total (mill. ptas)</i>	<i>Tanto por mil</i>
Primer decil	1.015.181	35,6
Segundo decil	1.525.936	53,4
Tercer decil	1.849.065	64,8
Cuarto decil	2.270.031	79,5
Quinto decil	2.512.234	88,0
Sexto decil	2.823.074	98,9
Séptimo decil	3.169.217	111,0
Octavo decil	3.491.416	122,3
Noveno decil	4.089.983	143,2
Décimo decil	5.086.390	203,4
Total	28.552.524	1000

Fuente: EPF, 1990/91

Quien más tiene más gasta en términos absolutos. También suele ocurrir que los grupos sociales con menores ingresos disfrutan de su magro consumo con una mayor carga de endeudamiento. El *índice de cobertura* -construido como la relación entre el gasto medio por hogar (G) y el ingreso medio por hogar (I): $(G/I) \times 100$ — para el primer decil de ingresos tiene un valor de 149,4, mientras que para el decil superior es de 93,6% (INE, 1993; p.123). Además, si interpretamos que los deseos y las aspiraciones adquisitivas de los grupos con menos recursos monetarios han

evolucionado por encima de sus niveles de ingreso y gasto, entonces las situaciones de necesidad relativa pueden estar subrepresentadas en el panorama que ofrecen las Encuestas de Presupuestos Familiares. Por otro lado, el modelo de consumo resumido por las encuestas indica un estilo de vida más o menos homogéneo, recogiendo poco y mal aquellos otros de los *marginales* (los muy ricos y los más pobres). “Mientras los gastos de las sociedades *desgraven* y los de las personas físicas no, se seguirá produciendo un desplazamiento creciente del patrimonio y los gastos de los hogares más acomodados hacia las sociedades que controlan. Esta notable laguna de información por la cúspide que acusa la EPF se puede ver ampliada por abajo por la no respuesta y el procedimiento de sustitución de los seleccionados que se niegan a ser encuestados: a la negativa explícita de colaborar de los mayordomos y administradores de los más acaudalados, se suma la ausencia de los hogares en los que trabajan varios miembros de la familia, tendiendo a encuestarse una población de amas de casa complacientes mucho más homogénea que la real y, por ende, con una mejor distribución del ingreso y del gasto. Al mismo tiempo, como el Censo de Población constituye el marco en el que se desenvuelve la EPF, queda fuera del mismo toda la población marginada o sin vivienda estable” (J.M.Naredo, 1998c; p.179).

Quien más tiene más exhibe una estructura de gasto posicional. Siendo las clases sociales de referencia las de mayores ingresos, sus comportamientos de consumo se difunden a medida que se incrementa la renta de la sociedad. Una evolución previsible de los gastos de consumo mercantil puede tener que ver, pues, con los comportamientos actuales de los grupos sociales con mayores niveles de renta.

T.II.10. Evolución de la estructura porcentual del gasto según deciles del conjunto nacional (Años 1980/81 y 1990/91. Pesetas corrientes)

<i>EPF 80/81</i>		<i>Deciles</i>									
Grupos	Total	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
Grupo1	31,91	47,54	44,35	40,04	37,70	35,89	34,05	32,66	30,28	28,25	21,96
Grupo2	8,48	7,48	7,94	8,25	8,57	8,31	8,64	8,34	8,68	8,88	8,45
Grupo3	18,80	21,14	20,05	19,66	18,31	18,43	18,50	18,14	18,04	17,78	19,90
Grupo4	7,48	6,14	6,57	6,48	6,92	6,95	7,25	7,29	7,05	7,69	8,98
Grupo5	2,35	2,51	2,57	2,62	2,37	2,49	2,12	2,06	2,28	2,44	2,34
Grupo6	13,60	4,73	7,34	9,54	11,64	12,09	13,50	14,56	15,52	15,42	16,24
Grupo7	6,72	3,05	3,73	4,71	5,40	5,90	6,34	6,70	7,09	7,09	8,79
Grupo8	8,42	5,49	5,87	6,66	7,21	7,69	7,60	8,03	8,51	8,51	10,48
Grupo9	2,24	1,87	1,54	1,98	1,84	2,20	1,95	2,20	2,51	2,51	2,81

EPF 90/91		Deciles									
Grupos	Total	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°
Grupo1	24,56	36,94	32,04	31,18	28,88	27,92	26,52	24,73	23,45	21,63	16,85
Grupo2	9,47	9,57	9,71	9,48	9,68	9,67	9,75	9,77	9,99	9,45	8,63
Grupo3	22,58	24,60	24,79	23,02	23,47	21,50	21,22	20,89	20,88	21,50	24,98
Grupo4	5,48	5,24	5,68	5,33	5,02	5,10	5,22	5,24	5,31	5,29	6,33
Grupo5	2,58	2,59	2,33	2,60	2,71	2,66	2,33	2,55	2,89	2,46	2,57
Grupo6	12,23	6,13	8,31	9,54	10,81	11,67	12,31	13,42	12,96	13,36	14,07
Grupo7	6,09	3,14	3,67	4,57	4,91	5,34	5,97	6,25	6,18	7,00	7,79
Grupo8	12,87	9,13	10,24	10,46	10,65	12,03	12,47	13,04	13,83	14,97	14,24
Grupo9	4,15	2,67	3,23	3,81	3,87	4,11	4,21	4,11	4,51	4,35	4,53

Nota: Para construir la variable deciles de ingresos se han ordenado los hogares de menor a mayor según sus ingresos totales, clasificándose en el primer decil el 10% de los hogares con ingresos menores y en el décimo decil el 10% de los hogares con mayores ingresos.

Clasificación de los grupos de consumo: Grupo 1. Alimentos, bebidas y tabaco; Grupo 2. Vestido y calzado; Grupo 3. Vivienda, calefacción y alumbrado; Grupo 4. Muebles, artículos de mobiliario y utensilios domésticos y gasto de conservación de la casa; Grupo 5. Servicios médicos y gastos sanitarios; Grupo 6. Transportes y comunicaciones; Grupo 7. Esparcimiento, espectáculos, enseñanza y cultura; Grupo 8. Otros bienes y servicios; Grupo 9. Otros gastos no mencionados anteriormente.

Las mayores discrepancias en la estructura del consumo entre los deciles 1° y 10° de ingreso se ponen de manifiesto al comparar el distinto peso relativo de los grupos primero, sexto, séptimo y octavo. Particularmente importantes son las diferencias en lo concerniente a los gastos de posesión de vehículos de transporte privado, bien posicional por excelencia en la valoración social.

Quien más tiene, porque gasta más y según un específico patrón para sus niveles de ingresos, presiona más con su estilo de vida sobre la naturaleza. En una investigación coordinada por el profesor Ernest García (1999) sobre las pautas y tendencias de consumo en la Comunidad Valenciana desde el punto de vista de la sostenibilidad, se recalca que son las clases sociales con mayores ingresos las que practican comportamientos más lesivos contra el medio ambiente. “Aunque las formas de consumo de *todos* los grupos sociales en los países industrializados de Occidente son básicamente insostenibles, el impacto ecológico de los estilos de vida de los relativamene más ricos, más instruidos, más urbanos y más insertos en la actividad económica moderna es superior al del resto de la sociedad. No sólo cuantitativamente, sino también cualitativamente. Es decir, no se trata sólo de que, en el marco de un estilo de consumo básicamente unificado, a mayores ingresos se corresponda mayor impacto ambiental, sino también de que las tendencias más insostenibles están más difundidas

entre esos grupos” (p.420). Los estratos sociales del cuartil superior de ingresos totales tienen una dieta alimentaria, unas prácticas de movilidad, una demanda de vivienda y una cultura de uso de los materiales –aspectos citados en el mencionado estudio- menos respetuosas con el patrimonio medio ambiental que otros sectores sociales.

Al análisis de la eficiencia ecológica del consumo, así como de la evolución a nivel mundial de aquellos componentes más relevantes desde el punto de la sostenibilidad, se dedica el próximo capítulo. Aquí interesa resaltar, en la línea de Jackson y Marks, el fuerte empleo de satisfactores intensivos en materia y energía para cubrir los procesos de identificación/distinción social, de ocio, de participación social, etc. Si se buscan las principales partidas de gasto dedicadas al esparcimiento se encuentran como predominantes artículos como televisores, vídeos, etc. Artefactos que sumados a un conjunto diverso de elementos -más tradicionales unos, más novedosos otros (teléfonos móviles, aire acondicionado, secadoras de ropa, videocámaras, ordenadores...)- dan lugar al “hogar fosilista” al que se refiere Ernest García. Es pertinente resaltarlo porque, como se dijo en la primera parte, no todos los satisfactores son igualmente eficaces y eficientes en relación a una necesidad, y no hay una sola forma de satisfacción de las necesidades, variando de una a otra su impacto medioambiental.

Rasgos y contradicciones de la internacionalización del consumo

Los factores que caracterizan la actual era de la globalización (las crisis de regulación nacional e internacional, el papel de las nuevas tecnologías, etc.) han provocado cambios en el ámbito del consumo privado, unos a modo de tendencias y otros como contradicciones que van aflorando en el transcurso del proceso.

En primer lugar, se percibe la tendencia a la difusión a escala mundial de un patrón *standard* de consumo derivado del de los países más desarrollados como *conditio sine qua non* para que resulte viable la internacionalización del ciclo completo del capital. “Para que el sistema económico capitalista pueda reproducirse hay *necesidad de un grado suficiente de mundialización del patrón de consumo* de mercancías. El

crecimiento del comercio y la transnacionalización de la producción sólo pueden construirse si eso se consigue, lo cual exige un buen funcionamiento de los mecanismos de difusión e imitación, aunque quede abierto el debate sobre necesidades y determinaciones culturales. De hecho, el proceso en curso no exige absoluta homogeneización y ausencia total de componentes de hibridación” (A.M.Glz-Tablas, 2000; p.209).

En segundo lugar, se ha venido produciendo una creciente versatilidad en las formas de realización. En el ámbito de la regulación interna se ha ido sustituyendo progresivamente una política directa de inducción al consumo mediante la gestión de la demanda interna por una política exterior liberalizadora, en consonancia con el proceso estructural de globalización y como reflejo de la crisis del fordismo, con el horizonte en el incremento de las exportaciones. La gestión postfordista de la crisis ha situado el sector exterior como palanca de reactivación. En la medida que se incrementa la importancia de la demanda externa pierde relevancia relativa el mercado interno, y con él los salarios como factor de demanda, en un juego que facilita la distribución del ingreso a favor del capital y que asienta una dualización en el ámbito del consumo.

En tercer lugar, la nueva base técnica posibilita una producción flexible y diferenciada a la que se vinculan nuevas culturas y patrones de consumo de enclaves, sectas, clubs, con publicidad focalizada. “Del consumidor unidimensional de la sociedad de masas, y del sujeto rígido de la sociedad segmentada, se ha pasado en pocos años a un sujeto complejo, flexible, multidimensional, en el que coexisten las diversidades, y que vive una abundancia de opciones múltiples, según la lógica de la hiperselección (que procede de la hiperoferta del consumo) que se realiza en la casa, en el vestir, la alimentación, el trabajo, el ocio” (J.Costa, 1993; p.157). En este sentido se puede hablar de una multiplicidad de normas de consumo o, más correctamente, de una fragmentación social que se traduce en una diferenciación de las normas de consumo y de una base técnica que lo posibilita. Porque tras la variedad de formas de consumo lo que se esconde es una difusión muy desigual del mismo, tanto a escala nacional como a escala global.

Una última tendencia, consecuencia de todo lo anterior, apunta hacia el cambio continuo de las pautas de consumo. Por un lado, porque la oferta de productos cambia tan rápido “que incluso a las personas de treinta años el mundo del consumo de adolescentes pocos años más jóvenes les resulta ajeno” (H.P.Martin y H.Shumann, 1996; p.227). Por otro lado, porque los cambios en las formas de vida provocados por la globalización se entremezclan con los resultantes de la crisis de la regulación interna de los Estados nacionales, originando una exigencia creciente y variada de nuevos gastos de consumo defensivos para la mayoría.

Cambios todos ellos que afloran en un marco de dualización del consumo, generando frustraciones en un lado y otro de la jerarquía social: “la frustración del consumo –entendida como la escasez de tiempo para realizar las actividades de producción y de consumo que permiten acceder a un determinado nivel de vida- vuelve a quedar marcada por el dualismo en el que se origina y al que refuerza. De una parte aquellos que no tienen tiempo para consumir todo lo que pueden comprar, y de otra aquellos que no tienen tiempo para obtener todo lo que desean consumir” (D.Anisi, 1989; p.263).

Paralelamente a estos rasgos y tendencias se manifiestan también importantes contradicciones. La principal surge de la tensión entre la necesidad de internacionalización de los patrones de consumo asentados en el centro y la imposibilidad práctica de hacerlo. Por dos razones: primero, por los límites socio-económicos que impone la dinámica del desarrollo desigual; segundo, por la inviabilidad ecológica de universalizar el modelo de consumo imperante. No menos problemática resulta la tensión entre la configuración de un referente universal, asumido imitativamente por las élites de los Estados nacionales de forma ajena a sus tradiciones culturales y provocando una verdadera “explosión social de las necesidades”, y la diversidad de los contextos histórico-culturales.

Empecemos por considerar los límites naturales a los que se enfrentan los niveles y formas de consumo que se tornan como referentes. Los hábitos adquisitivos de las clases medias y altas de los países del capitalismo maduro forjan la visión

contemporánea de la buena vida y la felicidad. En este sentido, “para que opere eficazmente el *efecto demostración internacional* es necesario que vaya precedido por la apología del único modelo de sociedad que se identifica con el *progreso* y la *modernidad*” (A.M.Gluz-Tablas, 1983; p.333). Sin embargo, el estilo de vida norteamericano no es universalizable por cuanto generaría una presión insostenible sobre la ecosfera. Tanto si se hace balance considerando el número de años para el agotamiento de recursos con población mundial de 11.000 millones y consumo universal a nivel del norteamericano medio (F.E.Trainer, 1985), como si se utiliza el análisis de la “huella ecológica” (M.Wackernagel y W.E.Rees, 1995; W.E.Rees, 1996), la conclusión es la misma: los modos de vida de la clase consumidora no son universalizables a pesar de que se presenten como universales. El modelo de consumo mercantil característico de la civilización industrial se revela así en su conjunto como un bien posicional.

El propósito de la metodología de la *huella ecológica* (*ecological footprint*) es el de traducir en una medida el verdadero espacio físico que una economía ocupa según su consumo de recursos y su consiguiente emisión de residuos. Así, se entiende por *Huella ecológica* “el área del territorio productivo o ecosistema acuático necesaria para producir los recursos utilizados y para asimilar los residuos producidos por una población definida con un nivel de vida específico” (W.E.Rees, 1996; p.34). El concepto de *Planetoide personal* hace referencia a la huella ecológica per cápita. Entonces, la comparación del “planetoide personal” de un ciudadano típico de Canadá (4,3 Ha/persona) con el del un ciudadano medio de la India (0,4) muestra que la difusión desigual del consumo a nivel mundial se traduce en una evolución dispar en la apropiación del espacio ecológicamente productivo. Pero lo que aquí interesa argumentar es que “si toda la población actual mundial, de 5.800 millones de personas, viviera como los norteamericanos medios (digamos 4,5 ha. por persona) una primera aproximación razonable del total de suelo productivo que se requeriría, sería de 26.000 millones de hectáreas (suponiendo la actual tecnología). Pero sólo hay 13.000 millones de hectáreas de tierra en nuestro planeta, de las cuales sólo 8.800 millones de ha. son ecológicamente productivas para la agricultura, pasto o bosque (1,5 ha./persona). Así, necesitaríamos dos planetas adicionales a la Tierra donde acomodar el incremento de la

carga ecológica de los actuales habitantes de la Tierra. Si la población de la Tierra se estabilizase entre 10 y 11.000 millones de personas en algún momento cercano del próximo (presente) siglo, se necesitarían cinco Tierras adicionales –y esto sólo para mantener, sin acelerarlo, el nivel actual de declive ecológico” (W.E.Rees, 1996; p.38).

Acompañan al proceso globalizador otros tipos de contradicciones. Algunas consecuencias de la deriva hacia la competitividad en el funcionamiento de la economía internacional, otras emanentes de la dinámica del desarrollo desigual. En el primer caso, en la medida en que una economía es capaz de realizar buena parte de la producción de bienes finales en el exterior, menos dependerá de su mercado interno y del comportamiento de los salarios como factor de consumo. Pero a menos que otros países mantengan salarios elevados con los que garantizar la capacidad de compra necesaria para absorber las exportaciones del resto, la evolución de la economía discurrirá hacia una crisis de realización. Respecto a lo segundo, el que la enorme escala del consumo mundial no se haya traducido en la realización de las necesidades más básicas de buena parte de la población mundial, revela en primer lugar el desigual reparto de la capacidad adquisitiva. Pero sobre todo, la concreta racionalidad parcial de un sistema económico que sólo tiene en cuenta las necesidades dotadas de poder adquisitivo y en el que su nivel de producción no se decide de acuerdo con las necesidades humanas sino con la tasa de beneficios. La irracionalidad social resultante se muestra bien en esta lógica que sostiene y desemboca en un mundo dual de ricos y pobres, donde los deseos y demandas de una minoría se imponen sobre las necesidades básicas de la mayoría. En ausencia de principios extraeconómicos que gobiernen la globalización, esta contradicción entre consumo mercantil y necesidades humanas seguirá agudizándose.

Por último, un debate de creciente centralidad en la actualidad gira alrededor de las tensiones entre los polos homogeneidad/diversidad cultural. ¿Se produce una uniformización en los patrones de consumo, en la elección de los satisfactores y en las formas de satisfacción? Centrándonos en el consumo privado de naturaleza mercantil, hay que reconocer que la presencia de la globalización asienta un referente de vida universal, tanto para los consumidores como para los que no lo son. Tiene importantes consecuencias sobre los códigos, valores, comportamientos y, en general, para las

culturas e identidades colectivas. En la era de la globalización gentes de todo el mundo están conectadas por la simbología de las mercancías, bienes de consumo con marcas reconocibles al instante y generadoras de identidad a sus poseedores. Debido a ello, algunos autores reconocen el aspecto más profundo de la globalización en aquel que penetra en la misma identidad de las personas, provocando la colonización cultural y la homologación de las mentalidades. Ahora bien, afirmar que las culturas y las identidades particulares quedan desarraigadas y sustituidas por meros símbolos mercantiles puede ser algo precipitado, más cuando acompaña a la globalización el renacer de lo tradicional y lo local. Es sabido que el proceso general de mercantilización ha generado desde siempre sus resistencias y sus disidencias. Igualmente, la globalización está acompañada por reacciones particulares. Hay que entender todo ello en el marco de las paradojas y ambivalencias del proceso globalizador. Si de la mano de la mundialización de la comunicación está surgiendo un fenómeno esencialmente transcultural, al mismo tiempo se produce un renacimiento de lo local, como reacción y articulación del propio proceso global. La variedad de contextos socioeconómicos y culturales, de múltiples escenarios vitales, hace que la época globalizadora se caracterice por la concurrencia de tendencias contradictorias que exigen su manejo y articulación: por un lado, la creciente integración económica, pero, por otro, la fragmentación; por un lado, el avance de lo universal y, por otro, la resistencia de lo particular. Esto último aparece cada vez más claro incluso en la acción de las grandes corporaciones transnacionales, donde lo local-global constituye el eje de sus estrategias (R.J.Barnet y J.Cavanagh, 1994).

En el transcurso de este proceso surgen retos de distinta índole. Desde la perspectiva que nos ocupa, la creciente importancia que adquiere lo global en la definición de las necesidades sociales acelera el paso desde sociedades tradicionales – relativamente pobres en necesidades- a sociedades donde predominan los consumos imitativos de las élites dominantes, sin que todo ello venga acompañado por la creación de las condiciones materiales para la generalización de tales consumos y formas de comportamiento. Se asientan así rasgos seculares que se desprenden de la modalidad de inserción externa de las economías periféricas: la “incompatibilidad entre el proyecto de desarrollo de los grupos dirigentes, que pretenden reproducir dinámicamente los

patrones de consumo de los países centrales, y el grado de acumulación alcanzado por el país” (C.Furtado, 1974; p.91). En segundo lugar, en el ámbito de la gestión, la importancia que adquiere el nivel de lo global a la hora de conservar la naturaleza, garantizar la paz y la seguridad, respetar la identidades culturales, etc. no debe ocultar el hecho de que la mayor parte de los problemas cotidianos, a saber, la sanidad, la educación, la cultura, el transporte urbano, los equipamientos sociales, la ecología local, la seguridad ciudadana y los lazos de vecindad, son competencia y práctica de las formas políticas locales que sepan preservar y redefinir la comunidad.

CAPÍTULO 5. EL IMPACTO ECOLÓGICO DEL CONSUMO

El impacto negativo del consumo en la naturaleza depende de tres factores: 1) la población, 2) la estructura social de necesidades, y, 3) la tecnología. Así, dada una estructura de necesidades y permaneciendo inalterable la tecnología, un incremento de la población implicará un incremento del impacto del consumo sobre el medioambiente. Una mejora en la eficiencia tecnológica que permita reducir la intensidad material de la producción, una selección de tecnologías blandas y adecuadas al contexto natural y social o un cambio de técnicas de consumo intensivas en bienes por otras intensivas en trabajo/tiempo, *caeteris paribus*, supondrá unas relaciones del hombre con la naturaleza menos destructivas. Es normal, pues, referirse a dos tipos de factores como causantes de la degradación de los ecosistemas naturales: en primer lugar, los factores demográficos, responsables de la «presión de la población» sobre la naturaleza; en segundo lugar, los factores económicos que originan la «presión de las formas de producción y consumo» sobre la biosfera. La tecnología, por su parte, puede contribuir teóricamente a aliviar al medio natural de estas dos presiones siempre que contribuya al incremento de la productividad energética y de los materiales.

1. LA PRESIÓN DE LA POBLACIÓN SOBRE LA NATURALEZA

A inicios de nuestra era se estima que en la tierra moraban en torno a 250-350 millones de habitantes. Tuvieron que transcurrir alrededor de diecisiete siglos para que la población mundial se duplicara. En 1840 se alcanzó la cifra de 1000 millones, que se elevó a 2000 millones sólo 87 años después. La manifestación de la intensificación del ritmo de crecimiento de la población la tenemos en el hecho de que los incrementos posteriores de mil millones se han llevado a cabo en 33, 14 y 13 años, respectivamente, y según los datos de los demógrafos, el paso de 5000 a 6000 millones se ha completado en 1998, tras sólo 11 años. El incremento poblacional futuro se producirá fundamentalmente en los llamados países del Tercer Mundo. La población que vive en los países desarrollados representaba a principios de siglo más de la tercera parte de la población mundial, y hoy supone alrededor de la cuarta parte. En el año 50 del tercer milenio ni siquiera llegará al 10%. Al terminar el año 1997, los habitantes de la Tierra la compartíamos con 80 millones de personas más que

un año antes. De ese total, casi 50 millones corresponden a Asia, la región donde vive más de la mitad de la población.

Los desequilibrios poblacionales del Tercer Mundo han sido consecuencia del descenso de la mortalidad, del triunfo de la higiene y de los seguros de supervivencia internacionales en el marco del desarrollo desigual de las naciones (H.R. D'Orfeuil, 1993). Hoy los países subdesarrollados se encuentran inmersos en el núcleo de su transición demográfica (R.Gómez Redondo y R.Jiménez Aboitiz, 1995) mediante un proceso concentrado en el tiempo y desacompañado del modelo de desarrollo dominante, a diferencia del que conocieron los países del «norte» en el siglo XIX y XX y en el que estuvo presente, además, la colonización de nuevos espacios. Por tanto, el análisis del desarrollo desigual y de las restricciones a las migraciones internacionales es condición previa para la comprensión del verdadero alcance de la «presión demográfica» sobre la naturaleza (J.Martínez Alier, 1994).

Dado que el consumo global depende, entre otras cosas, del volumen total de población, la presión poblacional sobre la biosfera podría aliviarse mediante el control demográfico. Sin embargo, como la gente de algunos países y de algunos sectores sociales consume mucho más que la de otros sería demasiado simple reducir la cuestión a controles y reducciones lineales. "Un niño nacido en el mundo industrializado agrega más al consumo y a la contaminación a lo largo de su vida que entre 30 y 50 niños nacidos en los países en desarrollo" (PNUD, 1998; p.4). En este sentido, los cerca de 60 millones de nuevos ciudadanos del Norte económico esperados durante los próximos diez años suponen un peligro medioambiental mayor que los 915 millones de personas adicionales que corresponden al Sur. Como señala Rubert de Ventós, conviene evitar la caída en el cinismo más descarnado:

¿Como si la natalidad de los mil millones que consumen el 13% de los recursos mundiales fuera más peligrosa que la dieta hipercalórica y la comodidad del 20% que consume el 80% de tales recursos!. ¿Como si la planificación demográfica fuera la buena nueva que viene a tomar el relevo de la económica, hoy en vías de desregulación! (X.Rubert de Ventós, 1997; pp. 8-9).

2. LA PRESIÓN DEL MODO CAPITALISTA DE PRODUCIR Y CONSUMIR

El consumo está mediado en su totalidad por la sociedad y la cultura, de manera que distintas sociedades manifiestan y organizan de forma diferente el consumo. "En las sociedades industriales avanzadas el consumo pasa por un aumento de la complejidad en las relaciones que entabla la industria con el consumidor y la forma de satisfacer sus necesidades. Visto así, el consumo como problema ambiental hunde sus raíces en la propia organización de la sociedad y la industria capitalista" (E.Kostka y J.Gutierrez; 1997; p.86). Siendo, además, el consumo un eslabón más en la articulación del ciclo completo del capital, los efectos perjudiciales del consumo sobre la naturaleza no se pueden disociar del impacto que genera la fabricación y la distribución de los productos en el sistema económico capitalista.

Hemos comentado que el modo capitalista de producción social de las necesidades conlleva una espiral creciente de las mismas y una estrategia de satisfacción intensiva en la utilización de energía y materias primas no renovables en plena consonancia con la naturaleza acumulativa del sistema. La actividad económica capitalista va acompañada de una degradación ambiental en donde se expresan las contradicciones entre fuerzas productivas, relaciones de producción y «condiciones de producción¹» (J.O'Connor, 1988), pudiéndose únicamente sostener el proceso temporalmente –como se argumentará posteriormente- mediante la apropiación de los ecosistemas de los países del mundo no industrial y mediante el colonialismo ecológico que sobre ellos se ejerce.

La presión del modo capitalista de producir y consumir se explica a partir del crecimiento económico (y de cómo se obtenga) y de la estructura internacional de la desigualdad. Estos factores son cualitativa y cuantitativamente más importantes que el factor poblacional si se tiene en cuenta que la población mundial se ha duplicado desde 1950, la producción global se ha quintuplicado y se ha incrementado la desigualdad en la distribución de la riqueza sin precedentes (S.Postel, 1994). De 1960 a 1990 la producción

¹ *Condición de producción* se define como cualquier elemento que es tratado como mercancía aunque no se produzca como tal, es decir, aunque no sea producido de acuerdo a las leyes del valor. En concreto, la naturaleza, el trabajo y servicios de infraestructuras públicas necesarias para la acumulación del capital privado.

mundial por habitante, a pesar del crecimiento demográfico, se ha multiplicado por 2,5. La presión sobre la ecosfera dependerá del incremento cuantitativo de la producción y del modo en que se ha obtenido. Desgraciadamente el impacto de las tecnologías aplicadas y la cuantía de los recursos no renovables consumidos se ha incrementado en la últimas cinco décadas². El crecimiento del «consumo medioambiental» (referido al uso de cualquiera o de todas las funciones del medioambiente) asociado al incremento de la producción material en términos físicos degrada la biosfera en cuanto que excede la capacidad de los sistemas para regenerar recursos y absorber desechos. Sobre el impacto de la escala de la economía mundial actual, así como de la implantación o no de tecnologías eficientes que conduzcan a procesos de «desmaterialización» de la producción, volveremos más adelante. Aludimos ahora al acceso desigual a los recursos naturales y a los servicios ambientales, aspecto de la realidad que tan caro se muestra para la naturaleza en la medida que permite asentar determinados estilos de vida en las sociedades industriales.

2.1. La desigualdad en los estilos de vida

Toda la relevancia del debate sobre las necesidades humanas se puede apreciar a partir de la constatación de la relación entre estos dos hechos: la presión sobre la naturaleza y la enorme desigualdad existente a nivel mundial. La presión de los diferentes estilos de vida lleva a situar la cuestión de las necesidades en el centro de cualquier planteamiento de sostenibilidad (A.Dobson, 1995). El abismo de la desigualdad mundial lleva a plantear los límites, tanto por arriba como por abajo, de nuestras necesidades de cara a cualquier formulación de la sustentabilidad coherente y con sentido.

La forma de contemplar "la desigualdad desde el medio ambiente" parte de la constatación de las enormes diferencias en el uso y degradación de energías y materiales entre personas y países. Una primera aproximación a la desigualdad entre personas utiliza la distinción entre consumo endosomático³ y consumo exosomático⁴ de energía (J.Martínez

² Así por ejemplo, el "avance de las tecnologías ha permitido a las industrias extractivas producir estas ingentes cantidades de materias primas, y han ayudado a mantener el descenso de los precios de la mayoría de los materiales. Pero la creciente escala de estas industrias también ha impuesto un coste creciente: la producción de materias primas ha causado una destrucción ecológica sin parangón en la segunda mitad del presente siglo" (J.E.Young y A.Sachs, 1995; p.140).

³ Uso "vital" de la energía determinado genéticamente, esto es, 2000 a 3000 Kcal. diarias.

Alier, 1991). Las diferencias entre seres humanos son prácticamente inexistentes en el primer tipo, estando ampliamente acentuadas en el segundo según el grupo social y tipo de sociedad en donde vivan. Esta distinción conecta plenamente con la de necesidades biológicas mínimas y demás necesidades como invenciones culturales. La desigual distribución en el espacio se manifiesta, a su vez, en la coexistencia en el mundo de pueblos de dos tipos. "Los pueblos que viven de los recursos de su ecosistema. Y los pueblos que vivimos de toda la biosfera. Como los segundos acaparamos cada vez más recursos planetarios, los pueblos que viven de su ecosistema próximo tienen cada vez menos para ellos. La trama del conflicto Norte-Sur se entretreje así con la urdimbre de la crisis ambiental" (E.Tello, 1996; p.15).

La contemplación de "la crisis ecológica desde la desigualdad" nos muestra que la primera no es uniforme en el planeta, "con grandes diferencias y problemáticas distintas en el «norte» y «sur» -geosocialmente entendidos- del mundo, en la polarización «centros»/«periferias»" (J.R.Capella, 1994; p.120).

Acceso desigual a los recursos naturales y a los servicios ambientales.

Es un hecho la desigual distribución de la actividad económica a nivel mundial. En el año 1989, la quinta parte más rica de la población mundial (unos mil millones de personas aproximadamente) concentraba el 82.7% del ingreso, 81.2% del comercio mundial, 94.6% de los préstamos comerciales, 80.6% del ahorro interno y 80.5% de la inversión. En contraste, la quinta parte más pobre de la población mundial contaba con el 1.4% del ingreso, 1% del comercio mundial, 0.2% de los préstamos comerciales, 1% del ahorro interno y 1.5% de la inversión (PNUD, 1992). La distinta participación en la actividad económica es un producto histórico vinculado a la naturaleza concentradora y excluyente del proceso de acumulación capitalista. Con el surgimiento y expansión del capitalismo se ha ido configurando un complejo entramado de relaciones internacionales que incorpora a las distintas sociedades a un proceso de acumulación a escala mundial con resultados dispares. Mientras unas pocas economías se caracterizan por una articulación

⁴ Uso social de la energía determinado por la dinámica de la historia humana, cuya forma varía de acuerdo con los cambios en las relaciones de producción.

productiva interna que las permite producir y retener un excedente económico a escala ampliada y una cierta capacidad de supeditación de las relaciones externas a la lógica del desarrollo interno, otras economías se caracterizan por el subdesarrollo y la dependencia.

En consecuencia, el abismo de la desigualdad se ha ido acrecentando con el paso de los años. "En 1960, el 20% más rico de la población mundial registraba ingresos 30 veces más elevados que los del 20% más pobre. En 1990, el 20% más rico estaba recibiendo 60 veces más. Esta comparación se basa en la distribución entre países ricos y pobres. Si, además, se tiene en cuenta la distribución desigual en el seno de los distintos países, el 20% más rico de la gente del mundo registra ingresos por lo menos 150 veces superiores a los del 20% más pobre" (PNUD, 1992; p.18). La desigualdad muestra toda su profundidad si se hace uso de la aritmética más elemental: "sumando las fortunas privadas que año tras año exhiben, con obscena fruición, las páginas pornofinancieras de las revistas Forbes y Fortune, se llega a la conclusión de que cien multimillonarios disponen actualmente de la misma riqueza que mil quinientos millones de personas" (E.Galeano, 1996; p.1). La constatación de este desequilibrio en términos personales es tal que "hoy en día, el activo de las 358 personas más ricas, es decir, el de los multimillonarios en dólares, es igual al ingreso combinado del 45% más pobre de la población mundial, 2300 millones de personas. Se trata, desde luego, de una comparación de riqueza e ingreso. Pero un contraste sólo de la riqueza, si fuera posible, sería todavía más tajante, ya que la riqueza de la gente más pobre es generalmente muy inferior a su ingreso" (PNUD, 1996; p.15).

Si bien la desigualdad en términos generales ha aumentado, un análisis particularizado de los distintos indicadores indica que la disparidad disminuye en algunos aspectos y se acrecienta en otros. Así, según los sucesivos informes del PNUD, la brecha Norte-Sur es decreciente para los índices de supervivencia humana (esperanza de vida al nacer, alfabetismo adulto, nutrición, mortalidad infantil, etc.) pero la disparidad es creciente en otros índices de progreso humano (escolaridad promedio, razón de matrícula escolar terciaria, científicos y técnicos por cada mil habitantes, gastos en investigación y desarrollo, etc).

Pero lo que interesa aquí destacar es que la desigualdad marca el distinto acceso a

los recursos y los diferentes niveles de consumo per-cápita (véanse los cuadros del anexo II). Los países ricos, con la cuarta parte de la población mundial, consumen el 70% de la energía mundial, el 75% de todos los metales, el 85% de la madera y el 60% de los alimentos (PNUD, 1992). Las disparidades son muy reveladoras en la disponibilidad de los alimentos: mientras el consumo medio de kg de cereales por persona en Canadá es de 974 y en EEUU de 860, en Tanzania no llega a 145 y en Haití a 100⁵. Los cambios en la estructura o patrón de cultivos según el modelo alimentario del Norte ha llevado a la «ganaderización de la agricultura», con la extensión de producciones destinadas a la alimentación animal (sorgo y soja) en detrimento de los cereales básicos destinados al consumo humano. Las mejores tierras se dedican a la producción con destino a la agroindustria y a la exportación, de ahí que haya que contemplar la presión de las exportaciones sobre los recursos como un elemento crucial de la presión de la producción sobre la naturaleza. La demanda cada vez mayor estimulada por los altos ingresos de los opulentos tiene una importancia decisiva en las crisis ecológicas locales que afectan a los países pobres. "Actualmente la tendencia al aumento de la captura de peces se debe al uso no alimentario para la exportación, principalmente pienso y aceites. La consecuencia es presión sobre un recurso natural que suministra alimento de bajo costo y nutritivo a casi mil millones de habitantes de 40 países en desarrollo que dependen del pescado como fuente principal de proteína" (PNUD, 1998; p.57). La deforestación, estimulada por la demanda externa de madera y papel, amenaza bosques tropicales en América Latina, Asia y África Subsahariana.

También en el uso de la naturaleza como vertedero las diferencias son palmarias. En la generación de desechos municipales los niveles de los países de la OCDE son entre dos a cinco veces superiores a los de los países en desarrollo. En las emisiones de dióxido de carbono *per cápita* los niveles de los países ricos exceden con mucho el nivel de los países en desarrollo; así, para el año 1995, Estados Unidos emitió *per cápita* 20.5 toneladas métricas, Canadá 14.8, Alemania 10.3 y Japón 9.0 (un promedio de 11 para el conjunto de los países más industrializados); frente a ellos, México emitió sólo 3.9, China 2.7 y Brasil 1.6, como ejemplo. "La geografía del daño ambiental indica que los ricos contribuyen más,

⁵ Estimaciones correspondientes de Worldwatch Institute, *La situación del mundo 1994*, CIP, Madrid, 1994, p 28.

con mayor participación en la contaminación externa, al recalentamiento mundial de la atmósfera, las lluvias ácidas, los desechos sólidos y los productos tóxicos" (PNUD, 1998; p.80).

El espacio ambiental de un país (tanto para el abastecimiento de recursos como para el vertido de desechos y contaminantes) es limitado, por lo que la liberalización del comercio y del movimiento de capitales están haciendo posible la importación de espacio ambiental (y la exportación de externalidades ambientales negativas) más allá de los límites de cada nación (S.V.Hauwermeiren, 1996).

En este contexto, Martínez Alier ha señalado que el enfoque ecológico "da nueva vigencia a la teoría del subdesarrollo como fruto de la dependencia" (J.M.Alier y K.Schlüpmann, 1991; p.34). En el mismo sentido, pero de forma más matizada, se expresa A.Lipietz (1995b): "Las crisis ecológicas globales son típicamente crisis donde interfiere el carácter asimétrico de las relaciones Norte-Sur. Entonces es posible -para discutir estos asuntos- movilizar algunos aspectos bien conocidos de la economía política, como la teoría de la dependencia o su crítica" (p.115). Sin embargo, la renovada relevancia del instrumental analítico del enfoque de la dependencia no salva, tal y como ha resaltado Bob Sutcliffe, que el concepto de desarrollo defendido por los dependentistas fuera muy parecido al convencional, o sea, una visión productivista fruto de la confianza ciega en la industria y la tecnología (complejo tecnoeconómico y sistema administrativo)⁶.

El análisis del intercambio desigual permite una explicación "desde la desigualdad" de la baja valoración de los recursos (materias primas y energía) que ha alimentado un patrón de acumulación fuertemente depredador de la naturaleza. El argumento de la transferencia de plusvalía fue utilizado inicialmente por R. Prebisch y H. Singer en los años

⁶ Esta indiferenciación en la postulación del desarrollo tiene su origen en los inconvenientes teóricos del enfoque de la dependencia, en particular, su indiferenciación epistemológica respecto de la teoría de la modernización (veáse P.Bustelo, *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, Ed. Complutense, 2º ed. ampliada, Madrid, 1992, pp. 46-49). Esto ha llevado a que André Gunder Frank planteara la siguiente autocrítica: "Puse la ortodoxia de cabeza abajo, pero mantuve la tesis de que el crecimiento económico a través de la acumulación de capital equivale a desarrollo. Por esta razón, las heterodoxias de la dependencia y las socialistas se entraban a sí mismas, en las mismas trampas de la ortodoxia del desarrollo. Así hice imposible encontrar toda alternativa real de definiciones, de políticas y de prácticas del «desarrollo»" (A.G.Frank, 1992; p.61).

50, basándose en el deterioro secular de la relación de intercambio en contra de la periferia⁷. En la década de los 70 Emmanuel formuló su teoría de la transferencia de plusvalía a través del intercambio desigual utilizando categorías marxistas⁸, llegando a conclusiones similares.

Al deterioro de la relación de intercambio en términos de precios y la infravaloración de la fuerza de trabajo proporcionada por los pobres de la tierra, hay que añadir el “intercambio ecológicamente desigual (medido mejor en «tiempo de producción» que en unidades físicas) entre "productos" (como el petróleo y el gas de México) de imposible o larga reposición, y productos de rápida fabricación. Cuando la exportación ha sido de productos agrícolas, hay que tener en cuenta la pérdida de fertilidad, es decir, la exportación de nutrientes junto con los alimentos” (J.M.Alier y K.Schlüpmann, 1991; p.34).

Además, y cuando la especialización exportadora de la mayoría de los países del Sur sigue centrada en los recursos naturales, la infravaloración de sus exportaciones se debe a la exclusión de los costes sociales y ambientales, locales y globales. En concreto, y en primer lugar, los costes de la contaminación y el destrozo de la naturaleza en las zonas de extracción y los efectos sobre la salud humana. En segundo lugar, los costes adicionales -derivados del uso de los recursos- de los efectos negativos sobre el planeta como ecosistema global (cambio climático, pérdida de biodiversidad, etc.). Por último, por el menor precio y subvaloración de la demanda futura.

⁷ La hipótesis de Prebisch sostiene que tanto desde el lado de la demanda de las importaciones (por la elasticidad-renta de la demanda de importaciones de la periferia mayor que uno y mucho mayor que la del centro) como del de la oferta de exportaciones (por las diferencias entre el centro y la periferia en la creación y difusión de la tecnología, que produce una rebaja en los precios para los bienes primarios y un aumento de las rentas de los productores para la fabricación de las manufacturas) la libertad del mercado provocará un deterioro continuado en la relación de intercambio de la periferia (R.Prebisch, 1949).

⁸ Partiendo del análisis centro-periferia, Emmanuel definió el intercambio desigual como la diferencia entre los precios de producción marxianos y los valores. Viene a demostrar cómo la periferia tiende a transferir plusvalía a través del comercio porque su tasa de plusvalía es mayor que la tasa media mundial, al ser los salarios del centro superiores a los de la periferia (A.Emmanuel, 1973). Los estudios de la CEPAL también recurrieron al argumento de los salarios como explicación del deterioro de los términos de intercambio. Los beneficios del progreso tecnológico se distribuyen desigualmente en el centro y en la periferia, como consecuencia de las diferencias en la estructura social. Así, la estructura social de los países centrales permite alzas salariales y de las rentas de los productores ante el incremento de la productividad, provocando una rigidez de los precios de los productos industriales a la baja, cosa que no ocurre en la periferia.

Por lo tanto, el comercio ecológicamente desigual tiene que ver con dos causas:

- 1) El tiempo natural necesario para producir o extraer los bienes exportados desde el Sur es frecuentemente más largo que el tiempo socialmente necesario para producir los bienes y servicios importados (que, por otro lado, están sujetos a una rápida obsolescencia en cuanto a su utilidad práctica o simbólica).
- 2) La imposibilidad del Sur de "internalizar" las externalidades negativas en los precios que rigen en la producción y el comercio, como consecuencia de la falta de poder económico y social para defender la salud y el medio ambiente.

A la falta de equidad en el acceso a los recursos naturales se suma la apropiación desigual de los servicios ambientales proporcionados gratuitamente. El modelo económico que sostiene el estilo de vida de las sociedades ricas no hace frente a los costes de reparación de las consecuencias de la exportación a los países del Sur de los residuos tóxicos sólidos o líquidos, ni al importe correspondiente a la contaminación absorbida gratuitamente o depositada en la atmósfera, ni al importe correspondiente a la información y conocimiento sobre los recursos genéticos a los que han accedido gratuitamente y sobre los que han sacado un provecho comercial.

Con todo ello se puede concluir que la amenaza principal sobre la naturaleza proviene de la presión del estilo de vida del Norte económico, que se beneficia de un intercambio ecológicamente desigual y del uso gratuito de servicios ambientales de los que se ha apropiado unilateralmente (J.M.Alier, 1997).

Pero junto con estos mecanismos económicos, base de la baja valoración de los recursos, se superpone, reforzando el proceso, el juego del sistema financiero que otorga a las economías de los países ricos suficiente capacidad de compra de los recursos naturales (J.M.Naredo, 1998b y 1999). Como ha mostrado Naredo en una magnífica obra de reciente publicación (1999), los activos financieros existentes en el mundo han venido creciendo en los últimos años a unas tasas que duplican a las de los agregados de Producto o Renta

Nacional de los países⁹. Esta tendencia -el predominio de la economía financiera sobre la llamada «economía real»- ha dado lugar a un desplazamiento del poder a escala mundial desde las organizaciones estatales hacia las organizaciones empresariales privadas. Si bien en el pasado el Estado mantenía el control del ámbito económico mediante -junto con otros instrumentos- el derecho de acuñación de moneda, "en los últimos tiempos estamos asistiendo a la ruptura del estrecho vínculo que unía al Estado con el dinero, al permitir a las empresas privadas su creación, en un sentido amplio" (J.M.Naredo, 1998a; p.20). A la emisión estatal de la moneda y a la creación del «dinero bancario», se suman hoy un sin número de activos financieros líquidos emitidos por las organizaciones empresariales privadas. En este cambio se encuentra la base del nuevo predominio de la economía sobre la política, y de lo financiero sobre ambos. Lo financiero aparece como pieza clave en la determinación de los valores, siendo imprescindible para la comprensión de cómo se origina y distribuye el poder de compra sobre el mundo. La expansión de la actividad financiera, "emancipándose" de la economía real, como se deduce del hecho de que el valor del *stock* de activos financieros tienda a crecer a largo plazo a un ritmo mucho mayor que los agregados de producto, otorga un poder de compra adicional sobre los recursos naturales (que son valorados, además, atendiendo a su simple coste de extracción y no al de reposición) a quienes están en condiciones (económicas y políticas) de emitir esos activos. Así, se llega a la paradoja de que "la «globalización» de los mercados financieros abre al capitalismo transnacional la posibilidad de comprar el mundo apoyándose para ello en el ahorro que el mismo mundo genera (y que se dirige a los mercados financieros a comprar los pasivos que emite ese capitalismo transnacional)" (1998a; p.21)¹⁰.

Las inserciones en el Tercer Mundo han traído exacciones masivas de recursos, destrucción de culturas y de formas de organización social autóctonas. La introducción de tecnologías foráneas y los cambios repentinos en las relaciones productivas y sociales han

⁹ El *stock* mundial de activos financieros (excluidos los productos "derivados" negociables) creció entre 1982 y 1995, en dólares corrientes, a una tasa del 14,2% anual, mientras que el PIB lo hizo a tasas del 7,5%.

¹⁰ Al mismo tiempo, con estos cambios se están modificando las fuentes de acumulación de capital, debido a que el creciente poder de compra de las empresas privadas transnacionales, dada la posibilidad de emitir pasivos (activos) que el sistema mundial acepta a ritmos superiores a los de la evolución de la economía real, les permite acceder al patrimonio de los Estados en vías de privatización y a las empresas nacionales. "Al predominio de la economía financiera sobre la «economía real» y al de la adquisición de la riqueza sobre la producción de la misma se añade el desplazamiento desde la acumulación «primitiva», realizada a partir del entorno precapitalista, hacia lo que está llevando a cabo el capitalismo supranacional a partir de las

provocado catástrofes locales, sociales y ecológicas. La presión demográfica actual se origina en sociedades tecnológicamente débiles que han perdido su estabilidad tradicional.

Como ha observado A.Sen (1996) conviene, no obstante, diferenciar desigualdad, pobreza y deterioro del medio ambiente. Si bien la pobreza y la desigualdad guardan a escala mundial una relación empírica, desde el punto de vista teórico son variables independientes, esto es: la pobreza se podría abolir sin eliminar la desigualdad y, por el contrario, se podría abolir la desigualdad sin eliminar la pobreza. Igualmente podemos convenir que teóricamente la mera disminución de la desigualdad no garantiza un mayor respeto por la naturaleza. Pero lo que está claro es que la dinámica desigual actual no favorece un menor daño, sino que más bien todo lo contrario. Por dos motivos: primero, por la presión ingente de los niveles de consumo de los hartos y, segundo, por la presión desesperada de los empobrecidos como salvaguarda inmediata de supervivencia. Podríamos añadir que desde el punto de vista de la satisfacción, la desigualdad compagina las frustraciones de las riquezas, en unos, con los sufrimientos por las privaciones, en los otros. Desde esta perspectiva, el desigual poder de manejo de las relaciones económicas internacionales hace que la desigualdad y la crisis ecológica compartan causas explicativas, realimentándose mutuamente.

De todo lo anterior podemos extraer al menos tres conclusiones a nuestros efectos:

1. El carácter dinámico de la desigualdad. Ésta no es una realidad estática, sino que se va profundizando con el paso del tiempo a través de mecanismos estructurales de reproducción de inequidad.
2. Existe una dialéctica *centros/periferias* (en términos geosociales) en el proceso de acceso, uso y degradación de los recursos que subyace a la configuración de los patrones de consumo
3. Adquieren cada vez mayor relevancia las situaciones de "carencia relativa", al ser en éstas donde mayor dinamismo se muestra la desigualdad. La hegemonía de un patrón de consumo de referencia universal según el estilo de vida de los países ricos y la diferenciación social actúan como caldo de cultivo del deseo mimético que da lugar a la explosión de las necesidades sociales. Los contrastes entre riqueza y pobreza agudiza la

propiedades del capitalismo local, de los Estados y de los jirones del «socialismo real»" (1998a; p.22).

pobreza relativa incluso cuando se aminora la pobreza absoluta.

2.2. La escala de la economía

La economía es un subsistema abierto dentro de un ecosistema parcialmente cerrado, siendo además este último finito. La escala del subsistema económico humano en relación con la del ecosistema global puede percibirse, en primera aproximación, a partir de la medición del consumo total de recursos naturales.

Según la economía ecológica, la sostenibilidad requiere que la dinámica del subsistema económico implicado en la definición y satisfacción de las necesidades sociales no exceda la capacidad de los sistemas biofísicos para regenerar recursos y absorber desechos, esto es, exige que "la escala económica sea coherente con las capacidades regenerativas y asimilativas de los sistemas globales que sostienen la vida" (R. Goodland, 1992; p.33).

Aquí nos encontramos con un problema de percepción vinculado a la naturaleza del crecimiento exponencial. Supongamos que nos encontramos en un estanque de agua dorada que tiene inicialmente un nenúfar, y éste se reproduce duplicándose en el intervalo temporal de un día. En nuestra segunda jornada de estancia en el humedal contemplaremos dos nenúfares, en la tercera observaremos cuatro... ¿Cuándo surgirá la alarma sobre la invasión del estanque por los nenúfares? Cuando la presencia de éstos sea evidente en relación a la superficie del agua; probablemente esto sea así cuando las plantas ocupen la mitad de la charca. Entonces, ¿cuánto tiempo resta para que evitemos la total invasión? ¡Sólo un día! (A.Dobson, 1995).

Si consideramos una tasa de crecimiento económico de entre el dos y el tres por ciento -consideración de lo más realista aún en el peor de los escenarios- el tiempo de duplicación de la escala humana se puede estimar en alrededor de los treinta y cinco años. Si tenemos en cuenta, además, que la «producción primaria neta»¹¹ (PPN) de la superficie

¹¹ La *producción primaria neta* es la cantidad de energía solar fijada por las plantas verdes mediante la fotosíntesis, deducida la energía que las propias plantas utilizan, es decir, se corresponde con la biomasa y

sólida del planeta Tierra es acaparada en un 40% -según los cálculos del equipo de Vitousek- por las economías humanas ya a mediados de los ochenta, entonces podemos concluir:

1. Que en el plazo de treinta y pocos años cuando se haya duplicado la escala del subsistema económico, utilizaremos el 80% de la PPN, y el 100% poco después, lo que es ecológicamente imposible e indeseable socialmente (R.Goodland, 1992). Ciertamente, la noción de escasez está socialmente construida y no sabemos con exactitud dónde se encuentran los límites naturales, pero queda claro que, dados los rasgos actuales del subsistema económico humano y contemplando su dinámica en el tiempo los límites, cualesquiera que sea la forma en que se definan, parecen haber sido sobrepasados (Tesis de R.Goodland).
2. Si hacemos un cálculo retrospectivo, pasamos del actual 40% a un 10% en sólo dos períodos de duplicación, es decir, en setenta años, que es por término medio la duración vital de una persona, por lo que se puede tener por buena la tesis de Herman Daly según la cual en el transcurso de lo que dura una generación hemos pasado **de la economía del mundo vacío a la era del mundo lleno** (H.Daly, 1992).

La entrada en la nueva era supone un cambio de vertiente en el panorama de la escasez al variar el factor *limitador* del desarrollo económico. Cuando la escala de la economía humana era pequeña en relación al ecosistema global el factor limitador era el capital de formación humana. En la economía del mundo lleno el factor limitador ha pasado a ser lo que resta del capital natural. En consecuencia, "el paso del capital de formación humana al capital natural como factor limitador está en función del aumento de escala y de impacto de la presencia humana" (H.Daly; 1992; p.40).

El «capital de formación humana» se corresponde con la definición convencional de capital, a saber: medios de producción, a su vez producidos, que ayudan a generar un flujo de bienes y servicios. El «capital de formación natural» es el stock que produce el flujo de recursos naturales y servicios ambientales que pasan a formar parte del proceso de producción. Para poder hablar de un factor limitador, ambos se deben presentar como

bioenergía producida por las plantas y no empleada por ellas mismas, de la que dependemos el resto de los seres vivos del planeta.

complementarios. Si los factores fueran sustitutivos, en vez de complementarios, no existiría factor limitador alguno ya que la escasez de uno de ellos podría compensarse con la abundancia del otro. La economía convencional ha contemplado siempre la sustituibilidad de los factores. Sin embargo, Daly argumenta la relación complementaria que existe entre el capital de factura humana y el de formación natural:

(U)n recurso puede sustituir a otro, si bien de manera imperfecta, debido a que ambos desempeñan el mismo papel cualitativo en la producción: las dos son materias primas que sufren una transformación para convertirse en productos. De manera semejante, el capital y la mano de obra pueden sustituirse entre sí en medida considerable porque uno y otra desempeñan el papel de agente de transformación de recursos utilizados en producción conseguida. Sin embargo, cuando queremos sustituir entre sí los papeles del agente transformador y de los materiales que experimentan la transformación (causa eficiente y causa material), las posibilidades de sustitución se vuelven limitadas, y predomina la característica de la complementariedad (pp.41-42).

Debido a esta complementariedad la acumulación de capital de origen humano ejerce una presión sobre la naturaleza para que ésta aporte un flujo creciente de recursos naturales. La escala actual de la economía es tal que el valor del capital de acción humana se ve amenazado por la escasez del factor complementario.

En los países del Norte sobredesarrollado, en general, y en algunos del Sur, en particular, donde se ha alcanzado un nivel de acumulación de capital de formación humana inmenso y sin correspondencia con la base natural, la amenaza anterior es un hecho patente. Sin embargo, un país puede acumular capital de formación humana y agotar el capital natural en mayor medida si hay otro país que lo utiliza en una medida menor. El espacio ambiental de un país es limitado (tanto para el abastecimiento de recursos como para evacuar las emisiones). La globalización, en cuanto que intensificación de la circulación de mercancías (incluidas las que no lo son pero que se tratan como si lo fueran: los recursos naturales) y deslocalización/relocalización productiva, hace posible la importación de espacio ambiental más allá de los límites de cada país.

Desde esta perspectiva, las desproporciones locales (entre los niveles de capital de formación humana y de formación natural) generan una exigencia de mayor globalización.

La «segunda contradicción del capitalismo»¹² a la que hace referencia J.O'Connor resulta así manejada temporalmente. Ahora bien, hay que tener en cuenta que aun cuando la dimensión ecológica de la globalización económica permite superar ciertos límites locales al crecimiento económico, supone una salida en falso para el problema de la sostenibilidad global. Además, como ya se señaló en la primera parte a propósito de las distinciones entre los diferentes tipos de bienes económicos, revela que "la industrialización es un «bien posicional»: el mundo no puede disfrutar de las comodidades de las sociedades industriales del bienestar sin que todos los seres humanos que lo habiten empeoren su situación" (E.Altvater, 1992; p.22). En consecuencia, desde la óptica de las necesidades humanas la situación actual amenaza cualquier estrategia continuada de satisfacción, particularmente para aquellas poblaciones más urgidas para su realización.

Añadamos además, y sobre esto volveremos más adelante, que la constatación de la complementariedad entre el capital natural y el de origen humano sirve para mitigar el optimismo tecnologicista, según el cual siempre existirá una invención tecnológica que nos salve del colapso ecológico. Ninguna nueva tecnología puede sustituir una pérdida irreparable del capital natural. A lo sumo, puede mejorar la eficiencia del aparato industrial que lleve al incremento de la productividad energética y de los materiales.

Por último, el problema de la escala económica se manifiesta en otro aspecto. Siendo una condición necesaria para conseguir una sociedad sustentable la necesidad de "cerrar ciclos" -condición necesaria junto con otras, por ejemplo: el cambio de la base energética desde las energías de origen fósil a otras renovables; la revolución de la eficiencia en el empleo de los recursos naturales (J.Riechmann, 1998)-, el aumento de la

¹² La «primera contradicción» se corresponde con la formulación marxiana clásica referida a la contradicción entre fuerzas productivas y relaciones de producción. La llamada «segunda contradicción del capitalismo», aportación nueva de O'Connor, expresa las crisis que se crean como consecuencia de las contradicciones entre fuerzas productivas, relaciones de producción y «condiciones de producción». La segunda contradicción afecta al capital desde el lado de la oferta provocando una crisis de rentabilidad. En ésta ningún elemento tiene la centralidad teórica que la tasa de explotación tenía en la primera. "Señala que cuando los capitalistas individuales rebajan costos, por ejemplo externalizan los costos hacia las condiciones de producción (naturales o de la fuerza de trabajo o urbanas) con la intención de mantener las ganancias, el efecto no deseado es aumentar los costos de otros capitalistas (y en el límite para todo el capital), bajando las ganancias obtenidas en la producción (...) La causa básica de la segunda contradicción es la apropiación y el uso autodestructivos por el capitalismo de la fuerza de trabajo, del espacio y la infraestructura urbana, y de la naturaleza o el medio ambiente externo" (J.O'Connor, 1992; p.112).

escala económica impide la concatenación de los procesos mediante los que los residuos generados por una empresa son los recursos de otra, al acentuar la sobreespecialización internacional e incrementar el coste energético en el transporte de los residuos. "Para que este sistema sea viable es necesario que cumpla una serie de requisitos: que la dimensión espacial del ecosistema [industrial] sea pequeña para que se puedan cerrar los ciclos de los materiales de bajo precio; que existan las empresas necesarias y éstas tengan unas dimensiones que permitan la complementariedad, es decir, que el volumen de residuos generados por unas sean los que necesitan las otras; que esta complementariedad tenga un carácter dinámico, es decir, se mantenga en el tiempo. Estos requisitos, a su vez, determinan que exista una planificación cooperativa (como dice Ayres: «parece que será necesario un mecanismo que asegure la cooperación») que garantice la pervivencia del equilibrio, lo que supone que deben realizarse de forma coordinada los cambios de procesos, de productos y de tecnologías. Los requisitos determinan un modelo de relaciones industriales que resulta totalmente contradictorio con el modelo globalizador. La coherencia del modelo es local, no internacional" (R.Bermejo, 1998; p.29). No obstante, se hace necesaria mayor precisión en la definición de lo que es la escala local (¿ecorregión, nacional, integración regional?) y todo apunta a que la coherencia del modelo es posible - incluso en mayor grado en un primer momento- con el juego de diferentes escalas.

Otro de los aspectos cada día más determinante es, como ya vimos, la expansión incontrolada del dinero o de los activos financieros líquidos. La dinámica de lo financiero se rige por la lógica del interés compuesto, lo que permite un crecimiento de los activos (pasivos) financieros a un ritmo que los distancia cada vez más del *stock* de «capital natural», que lejos de crecer experimenta en nuestros días un fuerte proceso de destrucción. Esto supone una presión creciente de la capacidad de compra de las economías de los países ricos y de las empresas transnacionales sobre el mundo basándose, precisamente, en el crédito que éste les otorga. Por ejemplo, "estimaciones como las del valor monetario medio de los servicios prestados por los ecosistemas, realizada por Costanza y otros en 33 billones de dólares (de 1994), están llamadas a irse quedando pequeñas, no ya en relación al PIB agregado de los países, que crece a una tasa anual media de 7,5% alcanzando en 1995 a 28 billones de dólares corrientes, sino sobre todo con relación al total de activos financieros planetarios, que como vimos crecían a una tasa anual del 14% y alcanzaba en

ese mismo año los 78 billones de dólares (excluidos los productos financieros «derivados»)" (J.M.Naredo, 1998b; p.45).

Conscientes de este problema de escala, los redactores del informe del 98 del PNUD preguntaron: "¿Qué ocurriría si las tendencias del consumo de los últimos 25 años se mantuvieran por otros 50 años? ¿En qué situación quedaría el mundo a mediados del siglo XXI?" (p.86). Los mismos autores se atrevieron a aventurar la respuesta. Para empezar, la escala de la economía se mostraría desproporcionada e inmanejable: "el gasto del consumo mundial aumentaría a niveles cuatro o cinco veces superiores a los de 1995". Para terminar concluyendo que el mantenimiento de las tendencias del pasado reforzaría los problemas humanos más básicos de la actualidad: "No se erradicaría la pobreza. Aumentarían las desigualdades. Y se empujaría al medio ambiente incluso más allá de sus límites" (p.86).

2.3. La intensificación y extensión de las relaciones sociales capitalistas bajo la globalización

La globalización supone la intensificación y extensión de las relaciones mercantiles, traduciéndose en la generalización de estilos de vida (formas de producción, circulación y consumo) poco adecuados con el medio ambiente.

En lo que a las formas de producción se refiere, empezaremos diciendo que los precios finales no reflejan todos los costes implicados en la producción. Éste es un proceso que se desarrolla generando externalidades negativas, a modo de daños ambientales y daños a la salud de los trabajadores y de la población, y ocultando una amplia panoplia de actividades de la esfera reproductiva. La presencia de estos aspectos lleva a Mary Mellor a considerar esta economía como un epifenómeno de los trabajos ajenos al valerse de todos los trabajos hechos en la sociedad, pagados y no pagados, y también del "trabajo" de la naturaleza como despensa, como basurero y como soporte de la vida. "Es el «sector (supuestamente) creador de riqueza» el que parasita el trabajo no pagado, el trabajo pagado pero explotado, los recursos naturales expropiados y los ambientes naturales que lo sostienen" (M.Mellor, 1997; p.14). Los costes no internalizados del desempeño económico

en las sociedades industriales modernas se cargan sobre las colonias (las mujeres, la naturaleza y el Tercer Mundo), "por lo que el sentido económico de esta división colonial de la realidad estriba sobre todo en la externalización de los costes" (M.Mies, 1988; p.72)

La globalización supone la emergencia de un sistema de producción internacionalmente integrado, en el que se da, entre otras cosas, la fragmentación de los procesos productivos y la localización óptima a nivel del espacio-mundo. Esta configuración facilita la separación de los costes y beneficios de la producción en la geografía, dificultando aún más la acción de los movimientos ecologistas y el nivel de concienciación que expresan la respuesta social contra la amenaza de externalidades. Por otro lado, hace que las consecuencias ecológicas de los procesos de producción no sean obvias para los consumidores, acentuando formas de consumo irresponsable.

En lo que respecta al comercio, es aconsejable abandonar la mera concepción "instrumental" y "neutral" con la que la economía convencional contempla el comercio internacional, y asumir que "las condiciones de sostenibilidad son inherentes a las relaciones comerciales internacionales, es decir, el modelo de comercio que se ponga en práctica justamente condiciona la sostenibilidad" (S.V.Hauwermeiren, 1996; p.183).

En efecto, la teorización más extendida sobre la compatibilidad entre comercio internacional y medio ambiente recurre al «círculo virtuoso de la sostenibilidad» (S.V.Hauwermeiren, 1996). De acuerdo a este círculo virtuoso, el comercio internacional es un instrumento que promueve el crecimiento de todos los países involucrados, lo que proporcionará recursos adicionales para la defensa y mejora del medio ambiente. El medio ambiente, a su vez, suministra los recursos que sustentan el crecimiento y la expansión del mismo comercio¹³. No obstante, el virtuosismo del círculo anteriormente referido deviene en mero fuego de artificio al problematizar cada una de las secuencias de la circularidad. La primera de ellas se basa en el mito de que más comercio es siempre mejor para *todos* y usa

¹³ Sin embargo, Roberto Bermejo ha señalado que la teorización del tema en el seno del pensamiento ortodoxo se mueve actualmente entre la confusión y la inadecuación, al poderse identificar diferentes posiciones que presentan contradicciones muy notables entre sí y compartir todas ellas una escasa operatividad en la defensa ambiental. Véase: 1) R.Bermejo, *Libre comercio y equilibrio ecológico*, Bakeaz, Bilbao, 1996; 2) R.Bermejo, *Liberalización, globalización y sostenibilidad*, Ponencia VI Congreso de Economía Crítica, Universidad de Málaga, 12-14 de marzo de 1998.

la Teoría de las ventajas comparativas de Ricardo, que sostiene ganancias de bienestar para las distintas economías nacionales con sólo propiciar la apertura exterior y la especialización productiva de los países en aquello que hagan comparativamente mejor (o si se prefiere, menos mal). Las críticas a ésta y otras versiones posteriores del principio de las ventajas comparativas se encuentran en el núcleo del pensamiento estructuralista latinoamericano y en la "Nueva Teoría del Comercio Internacional" (como ruptura parcial dentro de la ortodoxia). La segunda secuencia no es menos problemática, ya que el crecimiento económico no asegura la existencia de mecanismos automáticos que garanticen mayores gastos de defensa ambiental. Por otra parte, se dan procesos de deterioro ambiental irreversibles ante los que estos gastos (en el caso de que se den) nada pueden hacer. Por último, el mismo crecimiento económico incrementará, de no cambiar nada, el daño ambiental. La crítica a la secuencia de cierre del círculo descansa en la ausencia de cualquier consideración de la escala temporal: aún cuando se dispusiera de recursos adicionales para la protección ambiental la naturaleza se recupera lentamente, lo que rompe con la inmediatez de la circularidad.

En cualquier caso, la intensificación del comercio -mientras el producto económico se ha quintuplicado en los últimos 45 años, el comercio mundial se ha multiplicado por 14- asienta una especialización que impide una economía de ciclos cerrados y conlleva un aumento de la movilidad horizontal de materiales, y con ella de actividades de enorme impacto ambiental como la construcción de nuevas infraestructuras de transporte (autopistas, puertos, aeropuertos, etc.) y un aumento del consumo de energías de origen fósil.

Patrones de consumo globales

Especial consideración merece el análisis del impacto ecológico de los diferentes patrones de vida, así como el de la generalización de determinados comportamientos característicos de la civilización industrial. Como se señaló en su momento, la globalización trae de la mano la diversidad en la realización: a medida que la realización del excedente pierde relación con el mercado interno adquieren mayor protagonismo las exportaciones como motor del crecimiento. La pérdida de homogeneidad de lo que se había

conocido como «sociedad de consumo de masas» se produce en cuanto que se manifiestan dos hechos: 1) al disminuir la importancia de los salarios como factor de demanda y al tender a satisfacerse de manera creciente la demanda interna de consumo a través de las importaciones, se va a producir una redefinición del mercado interno según diferentes poderes de compra; 2) los procesos de individualización de la demanda van a ser respondidos por las posibilidades que abre la mayor flexibilidad en el ámbito de la producción.

Como resultado de todo ello quiebra la norma de consumo uniforme característica de las naciones de los países del Norte y es progresivamente sustituida por una pléyade de comportamientos de consumo referidos a diferentes grupos sociales, algunos de los cuales trascienden las fronteras apareciendo como élite consumidora mundial.

A.T.Durning (1991;1992) distingue en la población mundial tres tipos de grupos sociales (a los que denomina clases) según el impacto ecológico de sus patrones de consumo. Estos grupos se definirían idealmente en función de sus consumos per cápita de recursos naturales, de las emisiones de contaminantes y de cómo alteren los "servicios ecosistémicos"¹⁴. En resumen, según su impacto en la naturaleza a partir del uso que hagan de las funciones desarrolladas por ésta (despensa de recursos naturales; sumidero de calor y residuos; servicios ecosistémicos). En la práctica, el autor utiliza los siguientes criterios de clasificación:

- 1) ingresos per cápita anuales (los ricos, 1100 millones de personas con ingresos superiores a los 7500 dólares anuales; la clase de ingresos medios, 3300 millones de miembros que perciben entre 700 y 7500 dólares; los pobres, 1100 millones de personas con ingresos inferiores a 700 dólares persona-año),
- 2) el examen de los patrones de consumo de los satisfactores más relevantes desde el punto

¹⁴ La naturaleza es algo más que un depósito de recursos y un sumidero para la expulsión y vertido de contaminantes y desechos. Es también fuente de vida y hábitat de las especies. El conjunto de servicios de soporte para la vida es lo que denominamos "servicios ecosistémicos". El ecosistema hay que entenderlo como un todo (sistema), donde cada uno de los componentes es fundamental para la continuidad del resto. La estabilidad dependerá de la complejidad (red de interacciones) y ésta está asociada con la diversidad de especies vegetales y animales (biodiversidad). En consecuencia, la complejidad de un ecosistema se nos presenta en la naturaleza como directamente proporcional al número de especies presentes. Además, para conseguir un ecosistema maduro y armonioso es necesario una abundante interrelación entre las especies presentes.

de vista ecológico: dieta, transporte y uso de las mercancías¹⁵.

El primer criterio de clasificación es problemático, ya que, si bien excluye de la clase consumidora mundial rica las bolsas de población pobre de las sociedades opulentas¹⁶, no tiene en la debida consideración el carácter relativo de la necesidad. En cualquier caso, muestra con carácter indicativo lo que las clasificaciones en términos de naciones socialmente homogéneas ocultan. Apunta la tendencia a la existencia de una amplia colección de grupos muy segmentados de consumidores que comparten un estilo de vida común a pesar de estar separados por grandes distancias. "Los habitantes de un ático de Upper East Side de Manhattan tienen gustos, estilos, ropas y actitudes muy parecidos a los de ciudadanos similares de Bruselas, Río o Tokio y están cada vez más lejos de los habitantes más pobres y menos móviles que pueden vivir sólo dos manzanas más lejos" (R.J.Barnet y J.Cavanagh, 1994; p.22). Las señas de identificación y diferenciación mercantiles encubren y desplazan parcialmente los códigos culturales -otrora importantes- de carácter nacional. Los diferentes estilos de vida de los grupos de *status social* (Weber) dan lugar a comportamientos diferenciados desde el punto de vista medioambiental¹⁷.

Las conclusiones que se extraen del análisis de Durning apuntan a señalar a la clase mundial de ingresos medios como la que mejor resuelve el problema de la satisfacción de necesidades con el menor impacto ecológico. "En el campo del transporte, de la dieta y del

¹⁵ La presión sobre el medio ambiente de la dieta alimentaria aumenta a medida que lo hace la superficie de tierra necesaria para producir los elementos que la componen, la intensidad energética del proceso de producción agraria, la distancia entre el productor y el consumidor, el grado de elaboración o transformación de los productos a partir del momento en que son adquiridos, etc.; la presión ecológica del transporte es función de la organización social del tiempo y del espacio, de la intensidad en materiales y energía de los medios empleados, etc; son prácticas insostenibles en el uso de los materiales aquellas que se encuadran en la *economía del despilfarro* (ej: envasados y envoltorios excesivos, infrautilización) o en la *economía de la no durabilidad* (consumo de productos desechables, de bienes no reparables, obsolescencia rápida, modas, falta de naturalidad...)

¹⁶ A tenor de lo que viene manifestando Cáritas a partir de sus estudios en España la quinta parte de la población está bajo el umbral de la pobreza (cerca de ocho millones de personas). Según la misma organización, aproximadamente un millón y medio de personas sufren una situación de pobreza severa, es decir, y según la definición establecida por la Comisión Europea, tienen unos ingresos mensuales inferiores a 21.400 pesetas.

¹⁷ En consecuencia, adoptamos una línea de análisis sociológico que tiene a bien considerar además de las clases económicas, definidas en función de su participación en la división social del trabajo y en términos de propiedad de cantidades significativas de capital (ya sea éste productivo, comercial o sus formas más abstractas de capital financiero)[Marx], otros grupos sociales sobre la centralidad del consumo como actividad social. Esta perspectiva, inspirada en Weber, concede un considerable grado de autonomía a la cultura de los símbolos, en nuestro caso, los provenientes del universo mercantil.

uso de materias primas, conforme aumenta el consumo en la escala económica, aumenta el derroche, tanto de recursos como de salud" (1991; p.256) (...) "Naturalmente, lo contrario de un consumo excesivo - la pobreza - no es ninguna solución para los problemas ecológicos o humanos. Es infinitamente peor para la gente y también perjudicial para el mundo de la naturaleza" (p.244). Eso es lo que viene a advertir la siguiente tabla:

	Ricos	Clase media	Pobres
Dieta	Satisfactores insostenibles. (carnes, envasados, refrescos)	sostenibles (grano, agua limpia)	Insuficientes y sostenibles (Grano insuficiente, agua insalubre)
Transporte	Satisfactores insostenibles (automóviles particulares)	sostenibles (Transporte público, bicicletas)	Insuficientes y sostenibles (caminar)
Uso de materiales	Prácticas insostenibles (desechables)	Sostenibilidad (duraderos)	Insostenibilidad (biomasa local)

La clase consumidora mundial se caracteriza, en primer lugar, por la desmesura de la escala de su consumo. Según Durning, “medido en dólares constantes, los ciudadanos del mundo han consumido tantas mercancías y servicios desde 1950 como en todas las generaciones anteriores juntas” (1991; pp. 248-249). En segundo lugar, el consumo de la clase alta es típicamente el de bienes posicionales en el sentido dado por Hirsch, esto es, bienes que no pueden disfrutar todos los seres humanos al no ser posible su universalización.

La clase de ingresos medios, por su parte, se caracteriza por el empleo de satisfactores sostenibles en la medida que son intensivos en tiempo (frente a la intensidad en bienes, es decir, en materia y energía), o que se corresponden con bienes comunales, públicos, bienes de consumo duradero, de uso repetido, etc.

Desde el punto de vista que tiene en cuenta las funciones que desempeña la biosfera en su interacción con la economía – criterios de sostenibilidad en el sentido sugerido por Herman E. Daly (1991; pp.38-41) y perfectamente sistematizado por J.Riechmann (1996; p.241)- es difícil considerar sostenibles muchos de los hábitos de la

clase consumidora mundial. Los criterios de sustentabilidad ecológica en la explotación y transformación de los recursos naturales son los siguientes:

- Las tasas de recolección de recursos renovables deben ser iguales a las tasas de regeneración de estos recursos (Principio de recolección sostenible).
- La extracción y consumo de recursos no renovables ha de ser tan lenta como sea posible, consumiendo con preferencia sustitutivos renovables y agotando los no renovables más abundantes antes que sus sustitutivos más escasos (Principio de vaciado sostenible).
- Las tasas de emisión de residuos y contaminantes deben ser iguales a las capacidades de asimilación y de regeneración natural de los ecosistemas (Principio de emisión sostenible).
- Utilización de tecnologías que aumenten la productividad de los recursos (eficiencia tecnológica orientada a la desmaterialización de la producción).

Criterios que, si precisamos la noción de sustentabilidad para la biosfera considerada como fuente esencial de vida, debemos completar con otros dos adicionales: 1º) *Principio de irreversibilidad cero*, esto es, eliminar los daños e intervenciones acumulativas con efectos irreversibles, y, 2º) *Principio de precaución* ante la incertidumbre de los efectos de la acción humana.

Asimismo, bajo la globalización se da la generalización de ciertos comportamientos característicos de la civilización industrial. La mundialización de un cierto patrón de consumo de mercancías es consecuencia de: 1) el papel importante que desempeña en la ampliación de la base de la producción capitalista, 2) la fuerza ideológica del consumo, configuradora de la hegemonía cultural actual. La clase media norteamericana es el grupo que, mejor que ningún otro, ejemplariza lo que hemos denominado «clase consumidora mundial». Es portadora de la visión contemporánea de la buena vida y la felicidad, aspecto crucial para que pueda operar eficazmente el «efecto demostración internacional».

La urbanización acelerada (cada semana los centros urbanos crecen en más de un millón de personas) y el crecimiento económico están alterando los estilos de vida tradicionales de millones de personas. Las pautas adquisitivas se adecúan cada vez más en

la línea de una vida «moderna y de confort», en la que se desea un hogar con equipamiento completo de electrodomésticos, aire acondicionado y automóvil privado. Los datos sobre la producción mundial que proporciona las Naciones Unidas muestran cómo el número de televisores producidos casi se ha triplicado entre 1971 y 1989 (cerca de 45 millones en 1971, 120 para el año 1989). La producción mundial anual de lavadoras pasó de casi 24 millones en 1971 a cerca de 46 en 1989. Asimismo, el número de refrigeradores producidos en el año 1971 escasamente superaban los 30 millones de unidades en comparación con los cerca de 54 millones correspondientes al año 89 (Industrial Statistics Yearbook, 1980, 1989). La producción mundial de automóviles fue de 13 millones de unidades en 1960, 22 en 1970, 29 en 1980, alcanzando una media de 36 millones anuales en los cinco primeros años de la década de los noventa. Como resultado, la flota mundial de autos pasó de los 98 millones de 1960 a los 486 de 1995, es decir, casi se quintuplicó en 35 años [Vital Sings (Worldwatch Institute), 1996]. Por supuesto, y aunque los sueños de vida moderna se transmiten a todos los rincones del planeta, una mayoría de la población -cerca de 3600 millones de personas- no dispone ni dispondrá nunca de dinero ni crédito para comprar éstos y otros artilugios, no quedándoles más remedio que el de ser «consumidores de escaparate».

Con todo, a finales de los ochenta en algunas sociedades pobres se inicia la transición hacia modelos más consumistas impulsados por el deseo mimético. De ello se dan perfecta cuenta las empresas afrontando la globalización como un concepto estratégico. Aunque el mercado euronorteamericano sigue siendo la referencia fundamental de los mercaderes de bienes mundiales, debido a la evolución demográfica (envejecimiento de la estructura poblacional) y a los cambios estructurales que destruyen el mito sobre la estabilidad de la clase media occidental, se activan las expectativas de las empresas hacia los "mercados emergentes". La India sigue clasificada por el Banco Mundial entre los países de renta baja al tener un producto por habitante de 360 dólares, pero también una clase media en expansión. "En la India, la aparición de una clase media con unos 100 millones de miembros, junto a la liberalización del mercado de consumo y la introducción de las compras a crédito, han provocado un crecimiento explosivo en las ventas de todo tipo de productos, desde automóviles y motocicletas a televisores y comidas congeladas" (A.T.Durning, 1991; p.247).

En esta economía las ventas de bienes de consumo están aumentando entre un 10 y un 20% cada año (R.J.Barnet y J.Cavanagh, 1994). Corea, paradigma de economía de rápido crecimiento hasta pasado mediados de los noventa, incrementó su parque automovilístico de 39.000 en 1965 a 12.650.000 en 1990 y cambió hábitos y dieta alimentaria en paralelo a la extensión a su agricultura de pautas de producción industrial occidentales intensivas en energía y materiales, hasta el punto de tener uno de los consumos más altos del mundo en productos químicos y fertilizantes por hectárea (425 kg/ha) (Jong-Il You, 1995). En China, determinante desde el punto de vista medioambiental dada su importancia poblacional y a que protagoniza las tasas de crecimiento económico más altas del mundo, el consumo de matriz occidental empieza a tener aceptación en la ideología oficial: "propietarios de negocios que hace años fueron encarcelados como «enemigos del pueblo» lucen ahora automóviles de la marca Mercedes y se van de vacaciones a Hawaii" (Ryan y Flavin, 1995; p.197). China es todavía un país pobre en términos de renta anual media, pero más de 300 millones viven en las ciudades y muchos de ellos ganan considerablemente más que el resto de sus conciudadanos. Esto está provocando cambios rápidos e importantes en el ámbito del consumo y en la elección de los satisfactores para cubrir las necesidades. "El súbito aumento en los gastos en productos duraderos de consumo aparece claramente en los datos de la Oficina de Estadística Estatal: entre 1982 y 1987 el porcentaje de televisores en color en hogares chinos urbanos se elevó del 1% al 35%; el número de lavadoras se cuatriplicó, del 17% al 67%, y los refrigeradores aumentaron del 1% al 20%" (A.T.Durning, 1991; p.247). En 1992, el 83% de las viviendas urbanas estaban dotadas de lavadoras, el 75% de televisores en color y el 52% de refrigeradores (Ryan y Flavin, 1995). El parque automovilístico, aunque reducido, se ha visto incrementado casi en un factor 10 en veinte años (de 613.000 vehículos en 1970 a 5.800.000 al comenzar la década de los noventa).

T.II.11. Tendencias de largo plazo del consumo privado de algunos artículos, por región.

Artículo	Año	Total Mundial	Países ricos	Países en desarrollo	África Sur Del Sahara	Estados árabes	Asia oriental	Asia Sudorient y pacífico	Asia meridiona	América Latina y el Caribe
----------	-----	---------------	--------------	----------------------	-----------------------	----------------	---------------	---------------------------	----------------	----------------------------

Carne (1)	1970	87	57	29	3	2	8	3	3	10
	1995	199	95	103	6	5	53	8	8	23
Cereales (2)	1970	473	91	382	27	20	142	41	112	33
	1995	866	160	706	56	49	236	82	212	57
Energía Total (3)	1970	5.575	4.338	1.237	139	67	407	102	180	306
	1995	8.504	5.611	2.893	241	287	1.019	296	457	531
Electricidad (4)	1970	6.286	5.026	1.260	147	98	390	73	161	364
	1995	12.875	9.300	3.575	255	327	1.284	278	576	772
Combustible (5)	1970	551	455	96	10	12	11	8	6	48
	1995	771	582	188	15	27	38	19	13	72
Automóviles (6)	1970	249	228	21	3	2	0,5	2	2	12
	1995	456	390	65	5	10	7	7	6	27

Nota: (1) millones de toneladas; (2) millones de toneladas; (3) millones de toneladas de equivalente de petróleo; (4) miles de millones de kilovatios-hora; (5) millones de toneladas; (6) millones.
Fuente: PNUD, 1998.

Es previsible, por tanto, que la internacionalización de los patrones de consumo incrementa las pugnas por el control de los recursos naturales. No debemos olvidar además que la cultura transnacional, que es la que marca las pautas, escoge medios para satisfacer necesidades «inmateriales»¹⁸ que siguen siendo material-intensivos (T.Jackson y N.Marks, 1996). Por otro lado, la desmaterialización creciente de la producción, que permite lograr la misma unidad productiva con menos materias primas, no es una repuesta novedosa que surge de restricciones ecológicas o de mayor conciencia de los límites, sino un medio tradicional en el capitalismo de reducir los costes de producción y con efectos contrarios a la supuesta contención de la demanda de recursos. "Al reducir los costos unitarios de producción, se acelera la circulación del capital y también la apropiación de materiales y energía de la naturaleza se hace más barata y por tanto más intensa, todo lo cual puede exacerbar los impactos ambientales de la industria" (S.Bunker, 1996; p.82). Una vez activado un nuevo ciclo de acumulación a costa de la naturaleza la pugna por los recursos escasos puede elevar los precios, dando lugar, a su vez, a nuevas búsquedas de eficiencia tecnológica dentro de la estrategia general de reducción de costes unitarios.

¹⁸ Como ya vimos, aquellas necesidades que requieren ineludiblemente de unos mínimos materiales para su satisfacción se denominan «necesidades materiales», particularmente la subsistencia y la protección. Existen otras que no tienen como condición necesaria tales requerimientos mínimos y las denominamos «inmateriales», dependiendo su satisfacción más de los "procesos" (sociales y físicos) que de los "objetos".

Por consiguiente, y obviando optimismos tecnológicos, si la globalización supone un tránsito hacia modelos consumistas de algunos miembros de la clase mundial de ingresos medios y al mismo tiempo no elimina drásticamente el círculo destructor de la pobreza, como parece desprenderse del hecho de que el mantenimiento y generalización de los patrones opulentos sólo es posible mediante la profundización de la desigualdad, el deterioro ecológico seguirá produciéndose. La crisis ecológica se entremezcla de esta forma con la social, constituyendo una crisis ecosocial.

Ahora bien, no es prudente descartar que "si de forma inequívoca se alcanzan los límites, y hay todavía capacidad de rectificación, es muy posible que el sistema pase a postular un patrón de consumo adaptado a cada contexto sociocultural (...) Hay potencialidades evolutivas latentes en la combinación de la flexibilidad productiva aportada por nuevas tecnologías, la capacidad del sistema de construir una demanda segmentada y la restricción que imponen los límites ecológicos; nada parece imposibilitar el que el discurso dominante pase a subrayar el relativismo cultural, evitando la tendencia a la universalización mimética del modelo de producción y consumo, poniendo su flexibilidad y capacidad de segmentación al servicio de otro enfoque, menos presionante sobre la sostenibilidad, construido sobre la diversidad de patrones culturales, de los que se derivarían patrones de consumo diferenciados; pero atendibles todos ellos desde el sistema económico capitalista" (A.M.González-Tablas, 1998; pp. 72 y 73). De esta forma la globalización se decantaría finalmente más por la diversidad que por la uniformización.

Sin embargo, el manejo de la diversidad de las estrategias de satisfacción adaptadas a cada contexto socio-cultural tampoco garantiza *per se* la sostenibilidad. Entre los aspectos imprescindibles que deberían estar presentes en los modelos heterogéneos de consumo para garantizar la sostenibilidad destacarían:

- 1) Un patrón de consumo que desvincule satisfactores material-intensivos de la satisfacción de necesidades inmateriales (en el sentido de Jackson y Marks).
- 2) Un patrón de consumo que avance en procesos de eficiencia energética y de

desmaterialización de la producción en la línea de un «factor 4»¹⁹, «factor diez», etc.

3) Un patrón de consumo de bienes y servicios intensivos en trabajo y, particularmente, con una importante presencia de servicios públicos.

4) Que los efectos ambientales de los productos a lo largo de su ciclo vital, desde la primera extracción de las materias primas hasta su eliminación definitiva, se adapten a las capacidades de absorción y recuperación de las funciones ambientales. Para conseguirlo es preciso, además de una producción eficiente (punto 2), «cerrar ciclos» (las líneas de producción se encadenan de tal modo que los residuos de un proceso productivo son materia prima para algún otro) y emplear energías renovables (J.Riechmann, 1996 y 1998b).

Aspectos, todos ellos, que deben estar presentes en los patrones de consumo específicos de cada cultura, siendo imprescindible para su aplicabilidad la advertencia del PNUD 1998: "la tecnología por sí sola no constituye la solución. Debe complementarse con reformas normativas, arreglos institucionales y cambios de responsabilidad colectiva" (p. 84). Afirmamos que las exigencias son las mismas para todos los patrones de consumo en cuanto que el concepto de sostenibilidad viene contemplado desde el criterio moral de la universalidad: no es sostenible aquel modelo que no es universalizable. Universalidad que incorpora la solidaridad tanto con las generaciones presentes como con las futuras.

Otro aspecto sería el relativo a qué se exigen entre sí los patrones de consumo diferenciados en el contexto global, en particular entre aquellos atravesados por la dialéctica Norte/Sur. Bastaría con considerar los siguientes dos hechos:

1. Como ha señalado el informe del PNUD, "la mala distribución del crecimiento del consumo mundial ha dejado un retraso enorme de insuficiencias en esferas de consumo esenciales para el desarrollo humano" (PNUD, 1998; p.47). La existencia de importantes necesidades objetivas de carácter material sin cubrir (3/5 partes de los 4400 millones de habitantes de los países en desarrollo no tienen acceso al saneamiento; 1/3 no tiene acceso a agua limpia; 1/4 no tiene vivienda adecuada; 1/5 padece serias insuficiencias alimentarias; dos mil millones de personas carecen de acceso a energía comercial...) hace que el aumento

¹⁹ E.Ulrich von Weizsäcker, L.Hunter Lovins y Amory B.Lovins: *Factor 4. Duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales*. Informe al Club de Roma. Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores,

del consumo material en estos países sea una cuestión vital y un derecho básico, "un derecho a la libertad de la pobreza y la necesidad" (PNUD, 1998; p.iii).

2. Si hemos pasado «de la economía del mundo vacío a la economía del mundo lleno»²⁰ y se da por buena -y prudente, dado que la naturaleza del crecimiento exponencial puede hacer visibles de forma repentina los peligros acumulados a lo largo de un período relativamente largo de tiempo- la tesis de que el mundo está en sus límites²¹, entonces nos hallamos en una situación histórica nueva. En ella, el «concepto de escasez» se torna fundamental, al estar enraizado en las realidades biofísicas de un planeta finito, regido y limitado por la entropía y la ecología.

De estos dos hechos se infiere que se hace necesario regular internacionalmente la cesión del espacio ambiental injustamente apropiado por las naciones sobreindustrializadas del Norte en favor de los pueblos del Sur para poder conciliar heterogeneidad de patrones y sostenibilidad. Tal planteamiento está ausente de cualquier agenda de negociación, aduciéndose en su lugar la idea de que la economía de los países más ricos está en proceso de «desmaterialización», de suerte que es posible el crecimiento económico (en el Norte y en el Sur) al tiempo que disminuye la presión sobre los recursos naturales. ¿Qué hay de cierto en todo ello?

4. ¿HACIA UNA ECONOMÍA DE CRECIMIENTO DESMATERIALIZADO?

Se suele defender la existencia del fenómeno "desmaterializador" resaltando tres aspectos que estarían empezando a caracterizar las relaciones entre los estilos de vida de los países ricos y el medio ambiente. Por un lado, los cambios en la demanda hacia productos con menor densidad de materia y energía, como los servicios. En segundo lugar, la innovación tecnológica que consigue una mayor eficiencia en el uso de los recursos naturales. Por último, el éxito de ciertas políticas ambientales en estos países, que habrían conseguido el aumento de la tasa de reciclaje y la reducción de los porcentajes de residuos

Barcelona, 1997.

²⁰ H.E.Daly (1992): «De la economía del mundo vacío a la economía del mundo lleno», en VVAA: *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Trotta, Madrid, 1997.

²¹ R.Goodland (1992): «La tesis de que el mundo está en sus límites», en VVAA: *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Trotta, Madrid, 1997.

y contaminación en relación con el PNB.

Si bien es cierto el progresivo surgimiento de sociedades «terciarizadas», no lo parece tanto la idea de una sociedad «postindustrial» cada vez menos dependiente de los recursos naturales. Por varias razones. Primero porque el tamaño del sector servicios en relación con la producción de bienes tiene límites. En segundo lugar, porque no parece correcta la imagen de que el nuevo crecimiento basado en los servicios consuma menos recursos. "(E)l economista danés J.Jespersen llegó a un resultado un tanto diferente cuando analizó las intensidades energéticas de los distintos sectores económicos²². Utilizando las tablas input-output con 117 sectores económicos pudo contabilizar no sólo el uso *directo* de energía en el sector servicios, sino también el consumo *indirecto* de energía incorporada en los *inputs* procedentes de otros sectores tales como los sectores industriales.

Tal y como se podía esperar, Jespersen halló que un millón de ECUs de producción procedente del sector servicios requería menos consumo de energía *directo* que un valor similar producido en el sector industrial. Pero el sector servicios actual está bien surtido de *inputs* procedentes de otros sectores económicos, y cuando el consumo de energía *indirecto* utilizado para producir y distribuir esos inputs se incluye en los análisis, las cosas cambian. De acuerdo con las cifras de Jespersen para el año 1990, los *servicios privados* incluyendo comercio, hoteles y transporte son *aproximadamente tan intensivos en energía como la industria*, a saber, 6'9 TJ por cada millón de ECUs de producción de servicios frente a los 8'4 TJ en la industria. Sólo lo que, típicamente, se consideran *servicios públicos*, tales como educación, salud, administración, cuidado de los niños y de los ancianos, es todavía significativamente diferente con una intensidad de sólo 3'1 TJ por cada millón de ECUs. La diferencia en la intensidad energética entre los servicios públicos y los privados no indica que el sector público sea más eficiente energéticamente en la provisión de un determinado servicio. Más bien refleja que algunos tipos de servicios con una baja intensidad energética (y con un alta intensidad en factor trabajo) tradicionalmente han sido proporcionados por el sector público, incluyendo tanto la educación como el cuidado de los niños" (J.S.Norgard, 1995; pp. 189-190).

²² El estudio al que se hace referencia es el siguiente: Jespersen, J.(1994): «Reconciling Environment and Employment -Switching from Goods to Services?», artículo presentado al *Eco-Efficient Services*

Una segunda línea de argumentación se apoya en las innovaciones tecnológicas y organizativas como factor explicativo de la desmaterialización. Aquellas abren la posibilidad de menores requerimientos de energía y materiales por unidad de producto o, lo que es lo mismo, permiten producir más valor económico por unidad de recursos consumidos. En este sentido es cierto que la utilización de la energía por unidad de PNB ha descendido desde comienzos de la década de los setenta hasta la actualidad. Así, por ejemplo, el número de toneladas equivalentes de petróleo por unidad de PNB en los países de la OCDE ha pasado de ser 0,33 en 1972 a 0,25 en 1995 (OCDE/IEA, 1997; p.11). Lo mismo se podría decir para el uso de los materiales en numerosos casos de procesos productivos. No obstante, la «desmaterialización» para que sea real debe suponer una reducción *absoluta* en el uso de los recursos naturales, esto es, aunque haya descendido el uso de energía y materiales por unidad de PNB, "lo ecológicamente significativo es el volumen material absoluto de materias primas consumidas y no el volumen en relación al PNB" (S.Bunker, 1996; p.81). Es más, "la mayor eficiencia en el uso de las materias primas contribuye a lograr una mayor capacidad social de consumo de materias primas" (p.83), por lo que el resultado final puede ser ecológicamente contraproducente al aumentar más rápidamente la tasa de crecimiento del consumo material que la de ahorro de materiales. Sea por ésta u otras razones, de hecho el consumo de recursos naturales que lleva asociado el estilo de vida de los países ricos ha aumentado en términos absolutos en los últimos años.

Un buen indicador ecológico global es el «consumo de energía». Se trata de un indicador sintético al resumir una gran variedad de efectos ambientales (está directamente asociado a la emisión de gases responsables del cambio climático, al desarrollo del transporte, a los incrementos de la actividad industrial, a la intensificación urbana y a la agricultura intensiva). Pues bien, del análisis de la evolución de los consumos energéticos en el período 1986-1995 según los datos oficiales de la Agencia Internacional de la Energía, Antonio Estevan ha concluido que el consumo mundial de energía aumentó un 15,6% para el período citado. Las mayores tasas de crecimiento correspondieron a los países ricos (OCDE), al experimentar un aumento del 20,9%. El promedio de crecimiento del resto de países fue del 10,1%. El consumo de energía por persona se mantuvo estable

para el conjunto mundial, pero mientras que en los países de la OCDE el consumo per cápita aumentó en un 10,7%, alcanzando el índice de 5,5 toneladas equivalentes de petróleo por habitante y año, en el resto del mundo el consumo de energía por habitante se redujo en un 6,4%, quedando por debajo de 0,9 Tep/hab. Interesa puntualizar que entre los países que forman el "resto del mundo" se encuentran todos los del sudeste asiático, cuyos incrementos del consumo energético en la década fueron los mayores del planeta, con crecimientos del 52% en el caso chino y del 172% en Tailandia. Es fácil imaginar, por lo tanto, la evolución en los consumos de los países de otras zonas geográficas (A.Estevan, 1998). En consecuencia, en materia de energía la desmaterialización de los estilos de vida de los países ricos no se ha producido. Más bien lo que ha ocurrido es un aumento de su participación en el consumo global de energía y una profundización en la desigualdad (en 1986 los países de la OCDE consumían el 50,6% de la energía y apenas diez años después, en 1995, ascendía al 52,9%; en 1986 el consumo energético de un habitante de la OCDE era 5,2 veces superior al de un habitante del resto del mundo, en 1995 la relación era ya de 6,1 veces).

En cuanto al requerimiento de materiales los estudios recientes tampoco apuntan hacia una desmaterialización de las formas de vida en los países del capitalismo más añejo. La mayoría de las investigaciones que habían intentado analizar la dimensión material de las economías centraron su atención en aquellos inputs de recursos naturales cuyo valor pasaba por el mercado. Sin embargo, el problema se reveló de mayor envergadura al comprobarse que la presión que las economías realizan sobre el medio ambiente se debe en gran medida a la dimensión alcanzada por los flujos ocultos no valorados monetariamente. Estos representan la mayor fracción de los requerimientos totales de materiales (RTM) que un sistema económico necesita para fabricar su flujo de bienes y servicios. Se puede hablar, en consecuencia, de la existencia de auténticas «mochilas de deterioro ecológico» (ecological rucksack) que arrastran tras de sí la elaboración y uso de los productos y, en general, las actividades y asentamientos humanos. Una investigación del *World Resources Institute* de los EE.UU., el *Wuppertal Institute* de Alemania y otras instituciones de Holanda y Japón, ha mostrado la importancia de estos materiales que no son directamente incorporados a la producción y que quedan "escondidos" en forma de residuos, escombros, escorias, etc. "En 1991, el 55% del total de RTM en Holanda y Japón se debía a esta clase

de flujos, mientras que en Alemania y Estados Unidos dicha cifra alcanzaba el 75%" (Adriaase et al., 1997; p.12). En consecuencia, aún cuando el requerimiento directo de materiales (los que pasan por el mercado) pudiera estar disminuyendo en las sociedades ricas, sería aventurado hablar de desmaterialización habida cuenta de la tendencia creciente a desplazar las primeras fases de extracción y tratamiento a la periferia. Lo aclaratorio es referirse al RTM con independencia de dónde hayan quedado olvidadas las mochilas de deterioro ecológico. Sin embargo, ni siquiera los requerimientos directos de materiales -energéticos y no energéticos- de las transacciones comerciales de los países ricos con el resto han disminuido, como ha demostrado el análisis de los flujos comerciales netos en términos físicos realizado por Naredo (1998) y sus colaboradores (T.II.12).

Considerar los flujos físicos que subyacen al valor monetario de los intercambios comerciales ayuda a una comprensión más cabal del significado de las relaciones entre los países. Se puede concluir que el conjunto de los países desarrollados importan más toneladas que las que exportan, al acusar una entrada neta de materiales del resto del planeta. Este hecho se intensificó durante la década de los ochenta, alcanzando en 1990 los 1.136 millones de toneladas, cantidad que representa la cuarta parte de los 4.298 millones de toneladas que se estima fueron movilizados por el comercio internacional en ese año. No parece, pues, que se haya aligerado la presión sobre la naturaleza de los estilos de vida de las sociedades ricas. Lo que aparece como más claro es que las relaciones entre los estilos de vida de los países del núcleo industrial del capitalismo mundial y el resto de países del llamado «tercer mundo» se mantienen basadas en una especialización de los primeros en las actividades más valoradas del proceso económico, mientras que los segundos se especializan en los procesos de extracción y elaboración físicamente más costosos y degradantes y económicamente menos valorados. Este hecho permite a los países industrializados mantener su modelo de producción y consumo actual no tanto sobre la base de los recursos procedentes de la corteza terrestre que están bajo su jurisdicción como sobre la capacidad de importación de ingentes cantidades de toneladas de energía y materiales de los países empobrecidos. Aspectos con los que cabe concluir que la prosperidad económica de las últimas décadas en los países desarrollados no está de ningún modo relacionada con la desmaterialización de los modos de producción y consumo nacionales. Por el contrario, se ha basado en una intensiva utilización de recursos naturales

-minusvalorados monetariamente al no reflejar los precios internacionales el coste físico de reposición- de otros territorios.

T.II.12. Flujos comerciales netos de los países desarrollados en términos físicos, 1981 y 1990				
		Tonelaje (miles de Tm)		
		Exportación	Importación	Neto
Productos Agroforestales y pesqueros				
	1981	64.305	59.876	4.237
	1990	71.457	114.219	-42.762
Industrias extractivas				
	1981	18.592	184.842	-166.249
	1990	25.863	208.110	-182.247
Combustibles				
	1981	33.633	868.793	-835.159
	1990	47.951	995.250	-947.298
Manufacturas				
	1981	64.048	19.447	44.600
	1990	71.218	35.312	35.906
Saldo total				
	1981	180.568	1.132.958	-952.569
	1990	216.490	1.352.891	-1.136.401

Fuente: J.M.Naredo, 1998 y 1999.

Finalmente, en el ámbito de los residuos es raro que las cosas puedan ir por otros derroteros habida cuenta de que aquellos surgen del manejo de los recursos. La enorme dimensión que ha alcanzado el uso de los recursos naturales en las sociedades ricas y la elevada entrada neta de los mismos en sus economías, explica que la acumulación de residuos sea considerada el primer problema de política ambiental en estos países. El análisis de la generación de los residuos en las economías se ve dificultado dada la escasez de fuentes de información existentes al respecto y debido a la tendencia a exportarlos fuera del territorio propio. No obstante, los pocos datos existentes apuntan la idea de que aquí tampoco se ha avanzado en pautas menos dañinas con el medio ambiente. Así por ejemplo, en los países de la OCDE la producción de residuos sólidos urbanos se incrementó en un 30% entre 1975 y 1990 y la emisión de dióxido de carbono aumentó en 550 millones de

toneladas durante la década anterior, manteniéndose la misma tendencia alcista para el caso de los residuos industriales y los tóxicos peligrosos²³. En lo que atañe a la evolución de la tasa de reciclaje cabe señalar que la evolución de los precios de los recursos naturales de los últimos años ha desincentivado su crecimiento. Para el caso de las materias primas minerales las series de datos muestran la reducción en el porcentaje de la demanda que se abastece a partir del reciclaje (J.M.Naredo, 1998).

4. ¿ES POSIBLE ENMENDAR LA PLANA A LOS HECHOS DESDE LA LÓGICA DOMINANTE?

Las nuevas tecnologías y la «revolución del *management*» (los nuevos métodos de gestión global) han contribuido decisivamente en la definición de un nuevo modelo, calificado como «acumulación flexible», que permite concentrar los beneficios en aquellos eslabones intersectoriales que sirven de entrecruce a la producción, comercialización, financiación y servicios especializados. A partir de lo que se han denominado «tecnologías de lo inmaterial» la "acumulación se da más en la *intensidad del conocimiento* que en la intensidad del capital productivo e incluso financiero. La acumulación en el conocimiento punta es el eje de la acumulación moderna" (X.Gorostiaga, 1993; p.125).

Las «tecnologías de lo inmaterial» permiten, en teoría, economizar el trabajo, la materia y energía necesarios para fabricar una unidad de producto. Sin embargo, la «desvalorización del trabajo» y la «desmaterialización de la producción» no parecen traducirse, en el actual marco de regulación liberalproductivista, en el sueño humanista de un hombre/mujer liberados del trabajo mercantil por la máquina y en la reconciliación de los imperativos de la economía con los de la ecología. En efecto, tal y como señala René Passet (1997), la sustitución de los hombres por la máquina se traduce en paro y exclusión social, ya que la disminución de la parte del producto atribuido al trabajo se convierte en el medio para acelerar la formación del capital y del progreso técnico, generadores de más trabajo excedente. El logro de una unidad de producción con menos recursos naturales mediante la aplicación de las nuevas tecnologías se ve contrarrestado, a su vez, por la capacidad que ofrecen esas mismas tecnologías para la expansión del campo económico,

²³ OCDE, (varios años): *El estado del medio ambiente*, Paris.

tanto en el tiempo (24 horas de actividad) como en el espacio (el planeta entero), terminando por sobrepasar la capacidad de carga de la biosfera.

La plasmación de las promesas asociadas a la implantación de las nuevas tecnologías y formas de organización requiere una lógica regulativa que vaya más allá de la autorregulación inconsciente emanada de las fuerzas del mercado, así como una mayor claridad en el diagnóstico de los procesos en curso, ya que la nueva técnica desplaza, incluso invierte, la lógica de los sistemas. Efectivamente, el que al menor requerimiento de materia y energía por unidad de producción se contraponga una aceleración de la carrera de lo cuantitativo y un incremento de la escala de la economía, invierte la relación entre lo «más» y lo «mejor», "porque en las situaciones de saturación, el segundo término ya no depende necesariamente del primero" (R.Passet, 1997; p.26). En la medida en que se hace más plausible la «hipótesis del umbral» en la relación entre consumo material y bienestar humano (Max Neff; Daly y Cobb; etc.) y se hacen más evidentes los efectos negativos sobre el consumidor, los otros y el medio ambiente de los niveles y formas de consumo (PNUD,1998), adquiere mayor sentido la pregunta: ¿Cuánto es suficiente? (A.T.Durning, 1992).

En el ámbito de la producción, la mutación transforma el juego de los mecanismos reguladores tradicionales de la economía capitalista. El mercado no reabsorbe ya los desequilibrios: los amplifica. En las empresas modernas, lo esencial de los costes (80 a 90%) se desplaza hacia más arriba de la cadena de producción. La información exige en efecto la instalación de un sistema que implica importantes gastos en estudios de organización y de inversión. La producción se efectúa entonces prácticamente con un coste global constante, es decir, con un coste unitario decreciente. En caso de superproducción, en un entorno de competencia exacerbada, no es disminuyendo sus fabricaciones, sino más bien aumentándolas como cada uno repartirá sus cargas fijas, disminuirá sus precios de costes unitarios y mejorará su competitividad. La superproducción engendra la superproducción" (R.Passet, 1997; p.26).

También en la esfera de los intercambios con la globalización se ven modificadas las lógicas reguladoras del comercio mundial, perdiendo las ventajas comparativas sus

fundamentos ante el creciente peso de las decisiones internas de las empresas.

Es por ello paradójico que, en los momentos en que el mercado pierde su función reguladora y amplifica los desequilibrios y en que el crecimiento económico material está sometido a límites naturales, se siga apostando por la salida liberal productivista (A.Lipietz, 1997). Además, lo es que a medida que la producción intensifique su carácter social, mediante múltiples interdependencias en las estructuras reticulares, la lógica de lo privado y el beneficio individual se presenten como criterio universal de iniciativa y eficacia.

ANEXO I

FUNDAMENTOS NORMATIVOS PARA UNA REGULACIÓN CONSCIENTE DE LAS FORMAS DE SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES.

«Cada *minuto* gastan los países del mundo 1,8 millones de dólares en armamento militar.

Cada *hora* mueren 1500 niños de hambre o de enfermedades causadas por el hambre.

Cada *día* se extingue una especie de animales o plantas.

Cada *semana* de los años 80, exceptuando el tiempo de la Segunda Guerra Mundial, han sido detenidos, torturados, asesinados, obligados a exiliarse, o bien oprimidos de las más variadas formas por regímenes represivos, más hombres que en cualquier otra época de la historia.

Cada *mes* el sistema económico mundial añade 75000 millones de dólares que ya está gravando de un modo intolerable a los pueblos del Tercer Mundo.

Cada *año* se destruye para siempre una superficie de bosque tropical, equivalente a las 3/4 partes del territorio de Corea»²⁴

La investigación sobre las necesidades sugiere debates que se sitúan en planos diversos y que requieren diversas etapas y maneras de aproximación. Exige también reconocer otras facetas no abarcadas desde la perspectiva de lo estrictamente económico. Tal es el caso de la dimensión moral. A fin de cuentas, se trata de contemplar no sólo la definición de las necesidades, su origen, desarrollo histórico-social y las variadas formas de su satisfacción, también qué agentes están (o deberían estar) comprometidos en las estrategias de satisfacción y sobre qué sujetos se predicán. Aspectos que nos deslizan hacia la cuestión moral previa de si efectivamente las necesidades de las personas *deben* ser satisfechas. Hemos recogido en un capítulo anterior que los diferentes enfoques de la economía del desarrollo sobre las necesidades básicas formulan explícitamente que la satisfacción de las mismas es un derecho fundamental de *todas* las personas.

I.Doyal e I.Gough (1992) han tratado de ofrecer un soporte racional a esta creencia. La vida social depende de la reciprocidad moral, es decir, en las relaciones

²⁴ Documento preparatorio de la Asamblea Mundial de las Iglesias Cristianas, Seúl 1990: *Justicia, paz y conservación de la creación*. Citado por Hans Küng, *Proyecto de una ética mundial*, Trotta, Madrid,

con los demás hay cosas que se deben hacer y otras que no, y, en consecuencia, los otros esperan que se hagan o no. Sin embargo, postular la obligación moral de un individuo presupone reconocerle una capacidad de acción, dado que la obligación sólo puede ser perseguida por seres humanos que actúen de manera autónoma. De aquí se deduce que la atribución de un deber a un individuo -aspecto fundamental para la existencia de la vida social- "debe llevar consigo la suposición de que el portador del deber tiene derecho al nivel de satisfacción de necesidades necesario para actuar en consecuencia" (p.129). La satisfacción social de las necesidades de las personas es condición previa a la exigencia de participación con consciencia moral en la vida social. En este sentido se afirma que la satisfacción de las necesidades humanas constituye un derecho universal o derecho fundamental de todas las personas.

Pero si lo anterior lo damos por válido surgen otras cuestiones de orden moral: ¿la satisfacción de las necesidades constituye una obligación a nivel de mínimos o puede ampliarse a niveles más elevados, e incluso óptimos?, ¿qué dilemas plantean las prácticas de satisfacción?, ¿cómo se pueden formular estas obligaciones en la especificidad histórica actual, marcada por los procesos generales de la mundialización y la crisis ecológica? En esta última pregunta nos vamos a detener.

1. HECHOS Y VALORES

Los proyectos de construcción de una ética global empiezan por afirmar la existencia en la actualidad de una revolución, caracterizada como cambio epocal. La cuestión, dicen, no es exagerada pues se irrumpe en la etapa universal de la historia:

(E)ntramos en una nueva época de la historia (...) La que ahora comienza se caracteriza por el advenimiento de la historia universal, que hasta este momento se encontraba en los libros por la yuxtaposición de historias particulares en capítulos sucesivos, o en la mente de los estudiosos que veían características comunes o la continuidad por la sucesión de las culturas y los imperios. Hoy la unidad de la historia puede constatarse en la misma realidad histórica, en la red de relaciones que llegan a abarcar el mundo entero (...) Se han superado las distancias y se da la simultaneidad: un solo escenario mundial con muchas escenas simultáneas (...) Esta etapa primera de la historia universal

se abre con una figura histórica muy precisa: la historia universal como mundialización de la historia, de la cultura y de la civilización occidentales, como mundialización de Occidente (P.Trigo, 1993; pp.303-304).

Universalidad que, sin embargo, entraña una lejana contemporaneidad entre, por ejemplo, la élite transnacional y buena parte de la humanidad a la hora de participar en las ventajas, sufrir las penas o mantener las esperanzas.

En el debate entre las distintas tendencias socioculturales (postmodernos, alternativos, teóricos críticos, neoconservadores) se hace referencia al cambio epocal como una nueva época del mundo después de la modernidad. La post-modernidad, ciertamente, es un término problemático, más bien expresión de confusión que de claridad. La post-modernidad no se presenta como una teoría acabada, pues de lo contrario se procedería de una forma muy poco postmoderna. Es más bien un talante, designa una nueva época que cala en la conciencia colectiva mediante la impugnación de ciertos elementos de la modernidad: la mentalidad científico-técnica, la voluntad emancipatoria, la fe en el progreso, etc. En cualquier caso, la presencia de la postmodernidad no parece tan abrumadora, aún cuando sirva como término heurístico. Estamos, tal vez, insertos en una modernidad postmoderna que acentúa sus equivocaciones (hambrunas, el poder nuclear, Gulag ...) en detrimento de sus valores (justicia, igualdad, solidaridad...). Particularmente interesante es la utilización que de este término hizo A.Tonybee²⁵ ya en 1947, queriendo designar la época actual de la cultura de occidente, iniciada con anterioridad a la Primera Guerra Mundial, al constatar el paso de las políticas nacionales-estatales a una interacción global. Va formando parte de la conciencia colectiva la estrechez de los espacios nacionales, al tiempo que se percibe más claramente la emergencia de poderes supranacionales y transnacionales. El gigantismo de las tendencias en curso al inhibir la voluntad y la razón, exalta la manera postmoderna de subsistir que cambia la ética por la estética, lo crítico por lo lúdico y relativiza la necesidad del compromiso.

En cierto sentido entonces, podemos afirmar que la globalización hoy tiene el mérito de haber puesto en entredicho grandes mitos de la era moderna (J.G.Roca, 1997):

1. Ha socavado el mito de la soberanía popular. La modernización consagró este principio al tiempo que estructuró de forma diferenciada el poder: por un lado, el poder político, por el otro, el poder económico de los agentes privados concurrentes en el mercado. En la medida en que se incrementa la autonomía de lo económico y se desvincula del resto de la sociedad se pierde en soberanía popular. En la actualidad, la modernización como transnacionalización, y la transnacionalización como privatización del Estado y la sociedad, redundan en que lo "soberano no es nacional ni mayoritario" (P.González Casanova, 1996; p.79).
2. Ha puesto de manifiesto el carácter mítico de un crecimiento material ilimitado en una realidad biofísica parcialmente cerrada y finita. La visión global muestra que si todos los habitantes del globo vivieran según los patrones de consumo habituales de las sociedades opulentas la existencia humana sería imposible en el planeta.
3. Ha cuestionado el mito del mercado y la tecnología como soluciones universales. Ha revelado la ineficacia de los mecanismos impersonales automáticos a la hora de determinar qué necesidades debemos satisfacer, cómo y a quién.

Ulrich Beck (1997) se referirá al renacer de una segunda modernidad al invalidarse los presupuestos de la primera:

Hace ya bastante tiempo que vivimos en una sociedad mundial, de manera que la tesis de los espacios cerrados es ficticia. No hay ningún país ni grupo que puedan vivir al margen de los demás (...) La globalidad nos recuerda el hecho de que, a partir de ahora, nada de cuanto ocurra en nuestro planeta podrá ser un suceso localmente delimitado, sino que todos los descubrimientos, victorias y catástrofes afectarán a todo el mundo y que todos debemos orientar y reorganizar nuestras vidas y quehaceres, así como nuestras organizaciones e instituciones, a lo largo del eje «local-global». Así entendida, la globalidad ofrece a nuestra consideración la nueva situación de la segunda modernidad (pp.28-30).

Dos son, pues, los hechos que rescatamos para explicar el surgimiento de proyectos de moral planetaria:

- a) Los procesos generales de la mundialización exigen examinar los problemas en un marco global. Estos procesos han desembocado en la globalización como homologación (universal imposición/imitación), con sus contra-tendencias (nacionalismo,

²⁵ A.Tonybee, *Estudio de la historia*, compendio de los volúmenes I-IV, D.C.Somervell, Madrid, 1970.

fundamentalismos religiosos), apareciendo nuevas temáticas de discusión (debate sobre el derecho de injerencia, sobre los derechos humanos universales, etc.)

b) La crisis ecológica global, la ruina económica y el colapso social exigen un talante ético global para la supervivencia de la humanidad. El descubrimiento de los límites físicos, la introducción en la «era del mundo finito», es decir, "en cuanto apreciamos que la expansión de la economía y la población humanas ha conducido a un punto en el que el impacto sobre la biosfera es cada vez mayor y más destructivo, vemos que los problemas de justicia, equidad y distribución se plantean de modo muy diferente a como lo harían en el mundo «infinito» en el que aún vivían nuestros abuelos" (J.Riechmann, 1995; p.17).

En resumen, la globalización hace que la solidaridad sea algo más que un imperativo ético, para convertirse en condición de supervivencia de todos. Además, una perspectiva de valor moral y político acorde con este horizonte de mundialización "obliga a recuperar la dimensión universal, tanto en la percepción de los problemas como en las soluciones que la humanidad necesita (...) Hay ciertos beneficios que sólo son humanos si son universalizables (J.García Roca, 1997; p.42). De lo contrario, incurriremos en la definición que Kant daba de "mala norma", a saber, aquella que no puede universalizarse sin provocar mayores males de los que nos viene a proteger.

2. LA TECNOCIENCIA

La «tecnociencia» aparece como factor crucial en la investigación sobre el metabolismo de la sociedad actual, así como en los estudios centrados en los procesos de globalización en curso. Determina, a su vez, las formas y capacidades con las que hacer frente a la satisfacción de las necesidades sociales. Una de las críticas realizada por la «moral planetaria» ha recaído tradicionalmente en la tecnociencia (M. Lacroix, 1994). Planteemos, pues, la cuestión.

1. Las fuerzas productivas no son independientes del sistema económico bajo el que se desarrollan. El capitalismo promueve un tipo determinado de desarrollo y socialización de las fuerzas productivas en las que el capital se erige como dirigente, convirtiéndose

en fuerzas de producción de y del capital (B.Coriat, 1976). Es indiscutible que el capitalismo ha desatado un desarrollo de las mismas sin precedentes en la historia (K.Marx, 1848), sin embargo, su lógica interna amenaza con transformarlas en fuerzas de destrucción. Manuel Sacristán rescatará de Marx esta noción de que en el capitalismo "toda fuerza productiva es al mismo tiempo una fuerza destructiva" (1987; p.11). En palabras de Fernández Buey:

La causa principal de esa amenaza que transforma las fuerzas de producción en fuerzas destructivas y que mina las fuentes de toda riqueza es la lógica del beneficio, la tendencia a valorarlo todo en dinero, en suma: la contraposición existente y permanente entre racionalidad económico-crematística parcial e irracionalidad socioeconómica global, para decirlo con una fórmula lapidaria que procede en parte del economista Ernest Mandel (1993; p.343).

En consecuencia, se precisa una nueva valoración del papel de los procesos sociales objetivos. Teniendo en cuenta el lado destructivo de toda producción y el carácter ambiguo del progreso tecnológico, se hace necesaria una cultura "menos faústica (respecto de la tecnología) y menos dionisiaca (respecto de la orgía de «necesidades»)" (J.R.Capella, 1994; p.122).

2. Se produce un deterioro de los principios fundamentales que rigen el debate científico por el secretismo consecuencia de la competencia capitalista, la opacidad estratégica de los complejos militar-industrial²⁶ y por la búsqueda de prestigio nacional. La transparencia, la crítica racional pública y la deontología científica resultan difíciles, cuando no imposibles, cuando la tecnociencia no está suficientemente controlada por el poder político-social.

3. La tecnociencia se muestra incapaz de preveer sus efectos. El desarrollo científico-técnico lleva a un reduccionismo y a una fragmentación del saber que ignora la realidad ecosocial, una y compleja, que exigiría, por el contrario, un enfoque holístico. La ceguera sistémica impide la contemplación de las consecuencias lejanas en el espacio y

²⁶ La mitad de la investigación científica en los países del «norte», que realizan el 97% del total mundial, está relacionada con el complejo militar industrial (H.Rouillé D'Orfeuil, 1993)

en el tiempo. Debido a lo laberíntico de la complejidad social y ecológica²⁷, todo objeto técnico nuevo desencadena un cúmulo de ulteriores consecuencias no deseadas.

Problemas similares se plantean en el acto de la transmisión del conocimiento y del saber y, en general, en el proceso educativo, dificultando los comportamientos de consumo individual conscientes y responsables. Por ejemplo:

Hoy, más que nunca, los impactos de la actividad humana sobre la ecosfera son importantes y graves. Los dilemas morales son, en este terreno, particularmente complejos, porque encuentran diversas dificultades, algunas de ellas relacionadas con la percepción de los propios resultados de la acción humana: entre el acto de fumar y la bronquitis inmediatamente posterior hay una relación causa-efecto fácil de constatar; en cambio, entre el uso de un pulverizador y la destrucción de la capa de ozono, o entre el uso de un automóvil y el efecto invernadero, la relación no es tan visible. El propio efecto sólo es perceptible con instrumentos científicos y observaciones sistemáticas, no con la percepción normal de cada día. Por otra parte, la eficacia infinitesimal de un acto personal sobre el efecto global lo hace imperceptible en otro sentido: los efectos sólo se captan cuando se agregan miles o millones de actos personales. ¿Qué eficacia tiene el que yo renuncie a circular en automóvil, si los demás no renuncian a ello? Otra dificultad para captar los problemas es que los perjudicados casi nunca son los mismos que los causantes del perjuicio: la radioactividad de Chernobyl afectó a personas a miles de kilómetros, y el efecto invernadero perjudicará a las generaciones futuras. O, cuando afecta a los causantes del perjuicio, es a menudo de forma aleatoria, no directamente causal (J.Sempere, 1996; pp.97-98).

4. El desarrollo incontrolado de la ciencia y la técnica también es consecuencia de su naturaleza causal y no finalista, "su desarrollo está condicionado por lo que es capaz de hacer, y no por los fines que ella misma pudiera proponerse con total lucidez" (M.Lacroix, 1995; p.73). El poderoso resorte que sostiene el caudal ininterrumpido de tecnologías es cada día más el deseo, de suerte que el progreso técnico ya no tiene mucho que ver con la satisfacción de las necesidades. Más bien, el progreso tecnológico se relaciona con el ansia o deseo de acumular, sublimación del poder en el capitalismo (R.Heilbroner, 1985).

En consecuencia, se postula, desde la reflexión ética, una reforma de la

²⁷ La laberenticidad de lo social provoca, además, una disipación de la responsabilidad, así como adquieren un carácter difuso, invisible y multiforme las causas de los problemas (J.R. Capella, 1993)

tecnociencia que la sustraiga de la evolución incondicional en la que se ha visto inmersa en la era industrial. Selectividad de las innovaciones técnicas de acuerdo a su impacto y programación para la satisfacción de las necesidades de las gentes y los pueblos. En todo caso, se trata de reconocer que en toda decisión económica y tecnológica está implícita una decisión moral, debido:

a) al coste de oportunidad del empleo de recursos escasos entre usos alternativos. Habría que organizar los recursos científicos en favor de la satisfacción de las necesidades de los individuos y de los pueblos²⁸.

b) al reconocimiento de dos tipos de restricciones a la evolución de la tecnoeconomía: la restricción física derivada de la realidad de que nuestro sistema es finito y la restricción democrática, o de participación de la ciudadanía sobre la orientación de un complejo tecnoeconómico que modela las condiciones y estilo de vida en nuestras sociedades.

Finalmente, la restricción ética contrapondrá a la evolución incondicional e irresponsable de la técnica la «auto-restricción voluntaria». Se trata, además, de afirmar la naturaleza finalista y no causal del desarrollo de la ciencia y la tecnología, a partir de una necesaria autocrítica y del rechazo de la ciencia sin conciencia.

Se trata de una propuesta que conjugue «ética de intenciones» con una «ética de responsabilidad», en la formulación de Max Weber²⁹. Ética de intenciones o ideológica por su orientación hacia una idea de justicia e igualdad. Particularmente, la reorientación del quehacer científico-técnico y del desarrollo económico a la resolución de los problemas de la satisfacción de las necesidades. Pero no sólo una ética

²⁸ «Usos alternativos de pequeñas fracciones de los gastos militares podrían producir cambios significativos en la educación, la sanidad y la nutrición. Así, por ejemplo, el coste de un submarino nuclear (unos mil quinientos millones de dólares) podría dar educación a 160 millones de niños en 23 países subdesarrollados. Del mismo modo, se estima que tres mil millones de dólares, esto es, el equivalente a sólo día y medio de los gastos militares mundiales, serían suficientes para permitir que los países más pobres comenzaran a alcanzar la autosuficiencia alimentaria. Pequeñas cantidades similares podrían impedir igualmente la muerte de quince millones de niños que se produce cada año (F. Albuquerque, «La discusión de Maastricht vista desde el Sur y los principales desafíos del mundo subdesarrollado en la década de los noventa», en *La izquierda y Europa*, La Catarata, Madrid, 1992, p 182).

ideológica, únicamente interesada en la motivación interna de la acción sin calibrar las consecuencias derivadas de ésta, también una ética que se pregunte por las previsibles consecuencias de la acción y que asuma su propia responsabilidad.

El «principio de prudencia», la «autolimitación voluntaria» y «principio redistributivo» que garantice la satisfacción universal de las necesidades humanas, constituirían el núcleo ético de una propuesta de filosofía del desarrollo. Además, la redistribución se convierte en condición para la aplicación del criterio ético por excelencia: el «criterio de universalizabilidad». La actual imposibilidad física de generalización de los modos de producir y de los estilos de consumo de los «centros», basados en una concentración del poder y la riqueza, obliga no sólo a rechazar aquellas pautas de comportamiento humano que no son universalizables sino también a un mayor énfasis en la distribución, intrageneracional e intergeneracional, de lo que aún se preserva. Se trata de obrar de tal modo, *que la máxima de tu voluntad pueda valer siempre, al mismo tiempo, como principio de una legislación universal*³⁰.

3. ¿UN NUEVO PARADIGMA?

En tiempos en los que el progreso técnico se ha acelerado enormemente, la ética, en cuanto reflexión sobre el comportamiento moral del hombre, ha ido normalmente a la zaga de los cambios. Una ética preventiva, que se pregunte sobre la licitud de desarrollar ciertos aspectos de la ciencia y la tecnología, debatiendo sobre los motivos y analizando las consecuencias, adquiere enorme relevancia en campos tan decisivos como la técnica atómica y la ingeniería genética. La combinación del «principio de prudencia», como marco de una elección verdaderamente racional en un contexto de complejidad e incertidumbre, con la «autolimitación inteligente» (J.Habermas), como ralentización de un proceso desarrollista (productivista/consumista) que pone en peligro el equilibrio natural y ahonda las desigualdades, establece las bases de un nuevo «paradigma»³¹ que suponga un cambio radical de planteamientos, objetivos y valores.

²⁹ M. Weber, «La política como vocación», en *El político y el científico*, Alianza, Madrid, 1984.

³⁰ I.Kant, *Crítica de la razón práctica*, Madrid, 1975, p 50.

³¹ Paradigma, no sólo como una determinada forma de afrontar el quehacer científico, sino también como un conjunto amplio de convicciones, valores, técnicas, prácticas, etc., compartidas por los miembros de una

Un cambio de paradigma que recoge cierto impulso de totalidad presente en nuestros días, y que pone en entredicho la mera racionalidad analítica. Incluso en las ciencias de la naturaleza se ha impuesto, a partir de la Teoría General de la relatividad de Einstein, la mecánica cuántica de Heisenberg y el descubrimiento de las partículas elementales, un pensamiento holístico y, con él, el avance de un nuevo paradigma frente al de la mecánica clásica.

La imagen de la ciencia que aún perdura aporta la visión que acerca del conocimiento tenía el positivismo del siglo XIX. Este se desarrolló sobre la experiencia de las ciencias físicas, particularmente de la mecánica, ensalzada como paradigma del conocimiento científico, ofreciendo un modelo de inteligibilidad del mundo de carácter determinista y atemporal, donde lo más relevante es determinar las condiciones de equilibrio y estabilidad.

La mecánica clásica, como espejo en donde mirarse, resultó determinante en la construcción de la economía como ciencia, sobre todo tras la implantación del enfoque neoclásico. Los marginalistas adoptaron el aparato matemático proveniente del cálculo diferencial y algunas analogías básicas como el concepto de equilibrio. De la analogía con la mecánica clásica se derivó una imagen de la economía como disciplina centrada en un problema de asignación óptima de recursos escasos: *La economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos*³². De acuerdo con esta imagen, el conocimiento económico gira en torno a las condiciones para el equilibrio y su estabilidad, considerándose ajustes instantáneos y sin costes, sin producción alguna de entropía.

Sin embargo, la consideración del segundo principio de la termodinámica, la Ley de la Entropía con la imagen de los sistemas naturales en un proceso irreversible hacia la degradación, resalta las notas de indeterminismo, irreversibilidad y coherencia propias de los sistemas complejos alejados del equilibrio (J.A.Alonso Rodríguez, 1995),

comunidad [T.S.Khun (1962), *La estructura de las revoluciones científicas*, FCE, México, 1971]

³² L.Robbins, *An Essay on the nature and significance of economic science*, Londres, 1935, p 16.

y pone de manifiesto un sentido de *totalidad*, en contraste con el reduccionismo analítico del paradigma racionalista moderno. Además, frente a la imagen atemporal la humanidad aparece ahora como partícipe con la naturaleza de un viaje a través del tiempo. En lugar del dominio de la naturaleza, se abre paso una «nueva alianza» del hombre con la naturaleza (I.Prigogine e I.Stengers, 1979).

De esta forma, desde la moral planetaria se hablará de un nuevo contrato con la humanidad y con la naturaleza³³ (M.Lacroix, 1994). La primera modernidad entendió que las categorías ético-sociales (como justicia, derechos y libertades, igualdad y democracia) habían de ser aplicadas a las relaciones humanas que tuvieran lugar en el marco jurídico de un Estado. "De este modo, las diferencias en derechos sociales en el interior de una nación son valoradas inmediatamente como injustas por faltar a lo debido, mientras que diferencias de la misma índole en el plano global pertenecerían más bien al ámbito de lo fácticamente impuesto y de lo éticamente supererogatorio (caridad, solidaridad)"³⁴. ¿No ha llegado la hora de construir una mundialización política por la vía de un nuevo vínculo social a escala planetaria? ¿Es ésta la garantía para poder gobernar eficazmente la globalización y sus consecuencias?

4. OPCIONES REGULADORAS

Si es de interés remarcar el núcleo de principios normativos necesarios para una regulación «realista» -realista en el sentido de que los valores vienen asociados a los hechos (mundialización, crisis ecológica, insatisfacción generalizada de las necesidades humanas)³⁵ -, no lo es menos considerar las opciones reguladoras que se van destilando

³³ Frente a la ética utilitarista de ámbito angloamericano (Hume, A.Smith, Bentham y J.S.Mill) defiende la teoría del contrato social de Locke, Rousseau y especialmente Kant.

³⁴ González, A. (1994): «Orden mundial y liberación», en *ECA, Estudios Centroamericanos*, nº 549, p.638; citado por García Roca, 1997, p.41.

³⁵ Realismo, como decíamos, por el apego de los valores a los hechos de la realidad histórica, aunque, como es obvio, pueda no parecerlo desde la perspectiva de la lógica e intereses dominantes. Ahora bien, hay que decir que este último criterio no supone, a su vez, una mayor dosis de realismo, pues su grado dependerá, en última instancia, de la consabida correlación de fuerzas, de tal suerte que lo que hoy pudiera parecer una quimera pronto pudiera pasar a constituir una propuesta razonable. En cualquier caso, el realismo de una política tiene que tener bien cogidos los extremos de la cadena: el de lo deseable (los deseos de las personas son tan reales como sus necesidades) y lo necesario. En medio, el eslabón de lo viable, haciendo compatible lo necesario con lo deseable.

en la actualidad y en qué medida van adquiriendo visos de viabilidad.

El asunto no deja de ser complejo, siendo importante, en primer lugar, delimitar los espacios y funciones de la regulación consciente (A.Martínez Glz-Tablas, 2000), ya que hasta llegar al ámbito global hay toda una escala de espacios que se inicia en lo local y asciende hacia lo regional, lo nacional-estatal, lo internacional y lo supraestatal, constituyéndose una complicada matriz de relaciones entre todos los espacios, donde las funciones de la regulación pueden diferenciarse. En cualquier caso, la función genérica de la regulación debe afrontar el reto de la reproducción económica, al tiempo que responde eficazmente a los problemas emergentes. Por otro lado, son diversos los planos en los que se ponen en práctica los distintos tipos de regulación: puede haber normas reguladoras del modelo de producción y consumo y otras exclusivamente para proteger la salud y seguridad de la población de determinados actos de la producción y del consumo. Finalmente, los instrumentos disponibles, a su vez, variarán desde los sistemas de incentivos/desincentivos que dan cancha al mercado hasta las normas que restringen total o parcialmente su presencia.

Como bien se ha encargado de señalar González-Tablas, las opciones que se puedan abrir bascularán entre dos extremos: el «globalismo» y la «reivindicación de la proximidad». En el primer caso se postula una intervención pública global a partir de la cristalización institucional de un Estado mundial. El diagnóstico es claro: el problema no sería tanto la globalización de la economía como que tal proceso se haya dado en un contexto en el que aún se mantienen estructuras políticas e institucionales asociadas a los antiguos mercados nacionales. Las objeciones que surgen son varias, no siendo la menor la que avisa que las funciones de la regulación se concentran en un único ámbito principal, el mundial, cuando la globalización supone la articulación compleja de diferentes niveles espaciales. Por otro lado, surgen dudas sobre la legitimidad democrática y el control político de ese Estado por parte de los ciudadanos, pudiéndose disparar los riesgos de un gigantismo burocrático -que generara, a su vez, rigideces poco compatibles con el rasgo de flexibilidad del escenario económico actual- y de tendencias hacia fórmulas de autoritarismo tecnocrático.

Por su parte, la propuesta formulada sobre los principios de autonomía y descentralización comunitaria, aún teniendo la virtud de afrontar de cara el origen de los problemas de sostenibilidad y definición/satisfacción de las necesidades al postular modelos endógenos en el desarrollo de las capacidades y autocentrados en las necesidades locales, plantea también numerosas objeciones de viabilidad. En primer lugar, adolece, como en el primer caso, de cierta despreocupación por la importancia de los otros niveles, así como de las relaciones entre ellos. En este sentido habría que "evaluar el grado de libertad de los distintos espacios, en términos de viabilidad autónoma, condicionamiento o incluso determinación por otros espacios o agentes, capacidad de reversibilidad (estimada en su posibilidad y en el coste previsible de su materialización)" (A.Martínez Glz-Tablas, 1997; p.99). Respecto a lo inmediatamente último, la posición de algunos autores es categórica:

El proceso de globalización es en lo fundamental (cualquiera sea la vía de desarrollo predominante en un momento dado), el resultado de fuerzas materiales y espirituales que no pueden revertirse sin causar mayores costos económicos, sociales, ecológicos y culturales que los peores de la globalización. Por esa razón, todo intento generalizado de retorno a formas superadas de aislamiento nacional y reversión burocrática de las nuevas tendencias, afectaría negativamente el desarrollo de la nueva tecnología, desorganizaría los actuales eslabonamientos productivos, reduciría el nivel de vida de la población, favorecería las soluciones estatistas, burocráticas y autoritarias y daría lugar a fenómenos diversos de regresión cultural (A.Dabat, 1994; p.152).

En segundo lugar, aún cuando esta "desconexión" de los niveles inferiores no supusiera el retorno a formas superadas sino, más bien, hacia una subordinación de las relaciones exteriores a la dinámica interna, la pregunta que surge es cómo lograr las condiciones político-sociales que garantizaran su realización. En la respuesta, los defensores de la conveniencia de esta opción aluden a un renacimiento de la conciencia general ante el riesgo de una situación socialmente percibida como límite, algo así como el resultado de un «aprendizaje por *shock*». Ahora bien, en el caso más paradigmático, el de la crisis ecológica, la forma más realista de comprender la dinámica y consecuencias del problema tal vez no sea recurriendo a la idea de una especie de "colapso" o "infarto ecológico" anunciado. "Más bien tendríamos que pensar que, si nuestro mundo llega a un punto límite en lo que se refiere a las condiciones de

vida humanas, no se manifestaría como una especie de «catástrofe mundial», sino, en primer lugar, mediante la muerte de los segmentos más débiles de la humanidad" (J.Menacho, 1999; p.24). Siendo la suerte de los más débiles el indicador de la proximidad de una situación límite menor es la esperanza para superar por esta vía la autocomplacencia general.

Entre ambos extremos -el globalismo y la proximidad-, se abren camino otras opciones intermedias, así como las combinaciones entre todas ellas. Las fórmulas experimentadas van desde procesos de cooperación económica y política, más o menos laxos, hasta los objetivos de integración. Los procesos de integración económica juegan con la idea de que el tamaño es el único factor de poder importante en la economía globalizada. Desde esta perspectiva, la inevitable cesión de soberanía estatal en determinadas áreas se interpreta como una transacción necesaria para obtener mayor autonomía colectiva en otras a las que se asigna mayor prioridad. Así ha sido el caso de la fase de unión económica y monetaria en Europa. Pero en cuanto cuestiones de prioridad, el proceso se ve sometido inevitablemente a profundas controversias que no pueden quedar democráticamente solventadas si les son usurpadas a las sociedades de los distintos Estados. El problema se manifiesta, desde el punto de vista particular de las funciones de los Estados participantes y tal y como han expresado un grupo de economistas europeos³⁶, respecto a la pérdida de instrumentos de política económica o la disminución de la eficiencia o eficacia de ellos; en segundo lugar, respecto al aumento, y grado de complejidad, de las restricciones a las que se deben ceñir las autoridades económicas; finalmente, respecto a los objetivos y las estrategias para su consecución, en la medida en que tanto los unos como las otras pueden dejar de ser opciones viables. Siendo así, las preguntas que surgen son: ¿quién asume, y con que legitimidad, las funciones que el gobierno central del Estado-nación pierde, para qué y en favor de quién?, ¿qué nuevas funciones son posibles y viables para el conjunto integrado?, ¿cómo afrontar la heterogeneidad estructural, tanto económica como social?... Los riesgos corren parejos a las posibilidades que se abren, máxime cuando la conducción política del proceso viene informada casi exclusivamente por la influencia

³⁶ Economistas Europeos por una Política Económica Alternativa en Europa, «Pleno empleo, cohesión social y equidad», *El Viejo Topo* n°110, 1997. También, Angel Martínez Glz-Tablas, «Europa, ¿qué

de los grupos sociales con mayor interés en la internacionalización (R.Fernández Durán, 1996).

La opción de combinar diversas fórmulas busca pragmáticamente variantes organizativas articuladas a diversos niveles, campos, a su vez, para desarrollar distintas funciones. El enfoque de «combinación evolutiva» da nuevo sentido e importancia a lo local y a los espacios regionales intermedios:

La fuerza de la posición doméstica se convierte en una variable que va a condicionar la presencia en la globalización y el impacto de ésta en las sociedades concretas. El plano supraestatal pierde su aureola de único recurso frente al caos, para ganar en gama de variantes: se configuran como opciones combinables la cooperación interestatal, los bloques o integraciones superestatales, las variantes de rango mundial. La articulación de ese complejo de espacios deviene un gran desafío, sin que la reivindicación de la "Terre-Patrie" de Edgar Morin conduzca a la negación u olvido de múltiples "terres-patries" concretas y sucesivas, cuya existencia, con diversas ciudadanías simultáneas, no tiene por qué acarrear, si todo el entramado está suficientemente enraizado y controlado por una democracia cosmopolita, un medievalismo de nuevo tipo en los umbrales del siglo XXI, aunque el peligro existe (A.Martínez Glz-Tablas, 2000; p.357).

En cualquier caso, parece la opción más recomendable a la hora de afrontar el proceso globalizador sin desatender el problema de las identidades culturales. De no ser así, tal vez estén en lo cierto Barret y Cavanagh cuando vaticinan:

El conflicto político fundamental en las primeras décadas del siglo que viene, creemos que no será entre naciones o incluso entre bloques comerciales, sino entre las fuerzas de mundialización y las fuerzas ubicadas territorialmente de los buscadores de supervivencia local para preservar y redefinir la comunidad (1994; p.22).

En consecuencia, la combinación evolutiva se muestra como una posibilidad sensible a la realización de las necesidades de identidad y diferencia, evitando su clausura por la vía exclusiva del universo mercantil, no negando, además, el contacto entre culturas al permitir el trasvase de elementos de ellas a partir de sus propios moldes. En la esfera del consumo, y más en general en el campo de las estrategias de

realismo?»), *El PAÍS*, 17-sept-1997.

satisfacción de las necesidades, la salvaguardia de una multiplicidad de formas con las que afrontar el bienestar se convierte en cuestión capital para trazar caminos conducentes a la sostenibilidad y a la eficacia y eficiencia social.

En ocasiones se considera que el consumo es una esfera inapropiada para la acción normativa, al sostenerse que las opciones de consumo son decisiones soberanas de los consumidores. La consideración es errada como hemos tratado de mostrar. El estrecho marco de la racionalidad individual no explica la existencia de compras prematuras o insuficientemente meditadas, la importancia de consumos ampliamente nocivos y de otros con ningún vínculo con el bienestar. Además, la desconsideración de efectos externos al consumidor individual sobre la naturaleza y la sociedad distorsiona cualquier evaluación en términos de bienestar. Por otra parte, las opciones de los consumidores están limitadas por los procesos sociales de construcción de las necesidades, la configuración de la oferta de satisfactores, el ingreso disponible o la falta de tiempo o información. Postular la regulación consciente en este ámbito conlleva suponer que la gente tiene capacidad para reconocer que sus propios intereses y los de los otros son interdependientes, así como que el bienestar general no es la mera agregación de los individuales.

Una combinación flexible de opciones reguladoras permite resaltar la creciente importancia que adquiere lo global en la definición y gestión de muchas de las necesidades colectivas (preservación de la naturaleza, paz y seguridad, identidad, etc) y, al tiempo, reconocer que la mayor parte de los problemas que afectan a la vida cotidiana, a saber, la educación, la sanidad, la cultura, el deporte, los equipamientos sociales, el transporte urbano, la ecología local, la seguridad ciudadana, las relaciones de convivencia y el placer de vivir en nuestro barrio y en nuestra ciudad, son competencia y práctica de las entidades públicas de proximidad.

En realidad, las funciones reguladoras del consumo atraviesan diversos ámbitos y se refieren a distintos planos. Así, un plano es la regulación concreta del consumo de un artículo. Por ejemplo, cuando se busca la protección y seguridad de los consumidores normalizando la fabricación de los productos, reglando la adquisición o

pautando el consumo (el caso paradigmático sería el consumo de fármacos). La regulación se puede llevar a cabo, pues, mediante el uso de multas, licencias, normas de uso final y órdenes concretas del gobierno para, por ejemplo, detener la contaminación. En el caso de que se busque propiciar un consumo responsable la pieza clave es garantizar el derecho del consumidor a toda la información relacionada con ese artículo (etiquetación, ya sea en la modalidad de ecoetiquetación o etiquetación social o ambas, que suministre la información para evaluar los efectos de las opciones de consumo). En otros casos, proteger el derecho del consumidor a la información reclamará una normativa sobre las formas y contenidos de la publicidad, haciendo primar la información sobre la persuasión. Desde otros ámbitos diferentes del estatal también se puede coadyuvar hacia formas de consumo responsable. Tal es el sentido de la lucha por el reconocimiento en el seno de la Organización Mundial del Comercio de estándares sociales y ecológicos mínimos para el comercio mundial.

Otro plano es el de la regulación de los niveles y normas de consumo. Su generalidad permite la utilización de una amplia gama de instrumentos. Unos incidirán en el sistema de precios, incentivando y desincentivando consumos (impuestos ambientales y ecotasas en productos, con los que internalizar en la medida de lo posible parte de los costes ambientales; eliminación de subsidios negativos; incentivos fiscales, etc.). Otros afectarán a la renta disponible, como es el caso de la política tributaria. Los efectos sobre la esfera del consumo de otras intervenciones estatales serán indirectos, como la política laboral, al afectar al ordenamiento de los tiempos de vida y modificar hábitos adquisitivos y técnicas de consumo. Finalmente, el gasto estatal para la provisión de servicios públicos es, por su importancia, la forma más determinante de configurar un patrón de consumo desde el Estado. En casi todo los casos la eficacia de estas medidas tomadas en el ámbito interno va a estar en relación con los avances y acuerdos que se produzcan en la misma materia en el ámbito externo (así por ejemplo, el grado de eficacia de los ecoimpuestos dependerá en gran medida de que éstos formen parte de acuerdos internacionales y de la acción en ese mismo espacio).

No hay que olvidar que muchos de los efectos del consumo se determinan en el plano de la producción. Conviene, entonces, vincular la definición de las necesidades

con la base tecnológica que procura las capacidades y oportunidades para su realización. La regulación social encaminada a conseguir una tecnología "adecuada" a las tradiciones y dotaciones factoriales de cada lugar, a procesos de "producción limpios" y orientados a la satisfacción de las necesidades, requiere determinadas precondiciones en el orden de la política inmediata al ciudadano (E.Tello, 1992):

1. El ejercicio del derecho de la sociedad a la información, frente al secretismo tecnocrático, de cómo afecta todo el proceso que va desde la "mina la vertedero".
2. El consentimiento local previo a la introducción de un nuevo producto o procedimiento.

En el ámbito internacional es preciso poner el acento en las transferencias de las tecnologías eficientes desde el punto de vista energético y del uso de los materiales, como una clave más a la hora de afrontar de forma común la crisis ecológica y la dialéctica Norte/Sur.

Un ámbito en el que se van sumando cada día más opiniones favorables a la regulación es el de las finanzas mundiales. Su importancia es indiscutible en cuanto que constituye uno de los terrenos más desregulados y de los que más influye en el cómo se genera y distribuye la capacidad de compra sobre el mundo (J.M.Naredo, 1998a, 1998b y 1999).

Finalmente, existe amplia experiencia acumulada sobre normas para la cobertura de necesidades de la población. En el interior de algunos países, el Estado del Bienestar ha sido una fórmula exitosa que ha resistido los peores embates del pensamiento y de la práctica del proyecto neoliberal [R.Muñoz de Bustillo (Comp.), 1989]. El retroceso relativo del reformismo social no ha supuesto tanto la quiebra como la adaptación pragmática en términos políticos e ideológicos [G.Rodríguez Cabrero (Comp.), 1991]. En algunos casos, la reestructuración de los sistemas de bienestar social se ha enriquecido con la participación y ha adoptado maneras descentralizadas más en consonancia con las cuestiones concretas que otorgan mayor calidad de vida a las gentes. Sin embargo, por lo general, subyace la tendencia a la remercantilización de los sistemas de protección, con el consiguiente riesgo añadido para los sectores sociales con menores oportunidades de acceso al mercado. Desgraciadamente, en ningún caso se ha

formulado el Estado asistencial como un proyecto político que planteara canjear poder adquisitivo por seguridad y que pudiera hacer así más aceptable la idea de una austeridad compatible con los objetivos de sostenibilidad y equidad social (J.Sempere, 1997b). En el seno de los bloques regionales apenas se han ensayado mecanismos de protección social que vayan más allá de lo anecdótico y siempre subordinados a la evolución de los agregados macroeconómicos. En el ámbito internacional, la cooperación interestatal ha seguido gobernada por criterios de geopolítica y geoeconomía, mientras que la privada, en la mayoría de los casos, no ha superado el carácter de lo supererogatorio. Contrasta, sin embargo, con los avances en la fundamentación normativa del derecho fundamental de todas las personas a la satisfacción óptima de sus necesidades básicas (I.Doyal e I.Gough, 1992), como en la elaboración del concepto de democracia cosmopolita (D.Held, 1995).

En fin, como recuerda el PNUD (1998): "todos esos instrumentos pueden dar nueva forma al marco de las opciones de consumo a fin de mejorar sus resultados para los individuos y sus efectos sobre otros, especialmente por conducto del medio ambiente" (pp.99-100). Lograr esos cambios no será fácil y requerirá de la diligencia de un grupo amplio de actores: los individuos y los hogares, las organizaciones de la comunidad y ONG, los gobiernos (en los planos local, regional y nacional), las instituciones internacionales y las emergentes de la sociedad civil global.

APÉNDICE II

T.II.13. «Consumo energético per cápita en algunos países, 1989»

País	Energía (kg de carbón equivalente)
Estados Unidos	10.127
Unión Soviética	6.546
Alemania Occidental	5.377
Japón	4.032
Méjico	1.689
Turquía	958
China	810
Brasil	798
India	307
Indonesia	274
Nigeria	192
Bangladesh	69

Fuente: NNUU, 1989 *Energy Statistics Yearbook*, N.York, 1991. [Reproducido por A.T.Durning (1992); p.39]

**T.II.14. «Consumo de energía per cápita, total y por regiones»
(Gigajulios por persona)**

	1970	1990
Países en desarrollo	12	21
América Latina	26	37
Asia	10	20
Africa	10	14
Países industrializados	180	185
Mundo	55	59

Cuadro confeccionado por E.Kostka y J.G.Brito (1997; p.96) con las siguientes fuentes: British Petroleum, *BP Statistical of Energy*, London, 1992; NNUU, *World Populations Prospects 1990*, N.York, 1991.

T.II.15 «Consumo per cápita de acero, papel y cemento en algunos países, en los últimos años de los 80 (1)»

País	Acero (Kg)	Papel (Kg)	Cemento (2)
Japón	582	222	665
Unión Soviética	582	36	470
Alemania F.	457	207	476
EEUU	417	308	284
Turquía	149	8	436
Brasil	99	27	167
México	93	40	257
China	64	15	185
Indonesia	21	5	73
India	20	3	53
Nigeria	8	1	31
Bangladesh	5	1	3

(1) Acero, 1987; papel, 1989; cemento, 1990.

(2) Producción per cápita (Kg).

Fuente: A.T.Durning 1992; p.69.

T.II.16. «Utilización del automóvil per cápita en algunos países, 1988 (1)»

País	Viaje en automóvil (vehículo-kilómetros per cápita)
Estados Unidos	8.870
Alemania Occidental	6.150
Reino Unido	4.730
Italia	4.030
Japón	2.510
Argentina	1.000
Polonia	710
Corea del Sur	210
Tailandia	190
Camerún	120

(1) Las cifras de algunos países son para años anteriores

Fuente: A.T.Durning, 1992; p.61.

T.II.17. Automóviles (por mil habitantes)

	1975	1995
África al sur del sahara	...	11
Estados árabes	16	42
Asia meridional	2	5
Asia oriental	1	6
Asia sudoriental y el Pacífico	7	18
América Latina y el Caribe	40	61
Total de los países en desarrollo	8	16
Total de los países industrializados	289	405

Fuente: PNUD, 1998.

T.II.18. «Consumo de carne per cápita, en algunos países; 1990»

País	Carne (1) (kg)
Estados Unidos	112
Francia	91
Argentina	82
Unión Soviética	70
Brasil	47
Japón	41
Méjico	40
China	24
Turquía	16
Filipinas	16
Egipto	14
India	2

(1) Ternera,cerdo, cordero. oveja, cabra y pollo en peso equivalente de animal muerto. Las cifras del pollo son para 1989.

Fuente: A.T.Durning, 1992; p.51.

T.II.19. Consumo de calorías per cápita, por regiones; año 1995

	Calorías diarias per cápita	Calorías per cápita de cereales (kg)	Calorías per cápita diaria de grasas (gr)	Calorías per cápita diaria de proteínas (gr)
África al sur del sahara	2.237	119	47	52
Estados árabes	2.903	209	70	77
Asia meridional	2.385	165	44	59
Asia oriental	2.717	182	67	72
Asia oriental (sin China)	2.864	158	74	83
Asia sudoriental y el pacífico	2.533	171	49	60
América Latina y el Caribe	2.781	124	78	72
Países menos adelantados	2.103	143	35	50
Todos los países en desarrollo	2.572	165	58	65
Europa oriental y CEI	2.882	163	84	88
Países industrializados	3.157	130	117	73

Fuente: PNUD,1998.

CAPITULO 6. LA ALIMENTACIÓN Y EL DEBATE DE LAS NECESIDADES.

La comida desempeña una función en la existencia humana más compleja e importante que la de la mera provisión de calorías. Sirve, además, para toda una variedad de expresiones sociales y culturales. Como “el comer” ha sido desde siempre una experiencia social y estética, y no sólo una actividad motivada por una necesidad biológica, las funciones de la alimentación son sustantivamente distintas de las que – según los nutriólogos- nos proporcionan los alimentos.

La alimentación, como cualquier actividad social, conlleva unas prácticas. Éstas se verán influidas por las fuerzas dominantes en la sociedad. No es entendible, pues, la alimentación contemporánea sin la referencia a un doble marco, a saber, el económico y el cultural. Lo económico se impone a lo largo de toda la cadena alimentaria, desde el primer eslabón –las semillas y los genes-, hasta llegar al momento en que se perfilan los distintos patrones de consumo alimentario. Entre la necesidad y su satisfacción se interpone cada vez más un complejo tecnoindustrial regido casi en exclusiva por criterios económicos. Lo cultural no está menos presente. A medida que se va respondiendo a los requerimientos biológicos, el proceso de satisfacción se convierte en sí mismo en una fuente de placer y de comunicación social. Economía y cultura otorgan a la alimentación sus rasgos específicos en cada época.

Pero el mundo de las significaciones y el mundo de los intereses no siempre se combinan de la forma más satisfactoria para realizar el ámbito de la necesidad. Dejando a un lado la gran tragedia de una porción significativa de la humanidad hambrienta, contemplamos con no poco estupor cómo la alimentación en las sociedades de la opulencia, lejos de ser un problema resuelto, es motivo de renovada inquietud. El acto de comer compromete todos los sentidos, siendo una fuente inestimable de placer : los alimentos conforman su atractivo a partir del sabor, los aromas, los colores y el aspecto sensual, los sonidos crujientes y la tersura. No hay acto social de carácter celebrativo donde no esté presente el alimento, siendo lo normal en esos casos lo que habitualmente resultaba excepcional, en particular la desmesura. Pero la industria alimentaria, movida

por la tasa de beneficio, interpreta de forma interesada este juego de significaciones sociales. Alimentos señuelos para los sentidos, por lo general de escaso valor nutritivo, y la desmesura como norma en el nivel habitual de consumo son parte de los esfuerzos de la industria por expandir el alcance de sus productos. Sobredimensionar las raciones de, por ejemplo, palomitas, patatas, pizzas y refrescos como parte de las nuevas estrategias de marketing, pueden estar dando al traste con la concepción de lo que los individuos consideran una porción “normal”. Siguiendo con el ejemplo, para la industria alimentaria la cosa está clara: el contenido extra de alimentos les cuesta muy poco, porque, cada vez más, el coste de los ingredientes representa una parte pequeña del precio final, y las ventajas de aceptación del artículo están aseguradas porque se responde a la máxima social plenamente vigente del “cuanto más mejor”. Sin embargo, hay una quiebra desde el punto de vista de la necesidad, porque no es difícil entender que existe un óptimo de satisfacción, y en materia de salud optimizar no es sinónimo de maximizar, aún cuando la divisa en alza sea cuanto más mejor.

Por esto mismo -y porque el problema de la sobrealimentación se viene a sumar al otro aún más grave: el del hambre-, conviene arrancar desde el principio. “Alimentación y necesidades biológicas”, “dieta recomendada y salud”, inician el capítulo hasta recalcar en las condiciones sociales que afectan a la satisfacción, terminando en las formas con las que evaluar el bienestar alimentario. El recorrido será inevitablemente rápido, para no reiterar aspectos ya comentados en la primera parte.

1. ALIMENTACIÓN Y NECESIDADES BIOLÓGICAS.

Se ha dicho en la introducción que en lo relativo a la necesidad la alimentación tiene una referencia biológica, pero que además hay una vinculación entre la alimentación humana y las necesidades como invenciones culturales. No se podrá eludir esta cuestión, aunque ahora nos centremos en la necesidad biológica de la ingesta de alimentos. Retomaremos más tarde aquella otra dimensión, al tratar las condiciones -que adquieren formas histórico/sociales- de la satisfacción. Allí no será difícil percatarse de que en el proceso de satisfacción alimentaria están presentes creencias y actitudes hacia los propios alimentos, o que al plano estrictamente dietético se le superpone otro

gastronómico, marcado por las tradiciones culinarias específicas de cada cultura y los cambios que afectan a las sociedades. En la valoración de las funciones centrales de la alimentación se darán por bien consideradas, además de las nutricionales, las de sociabilidad y comunicación.

No está de más esta reiteración, porque generalmente coincidimos con la afirmación de que “la necesidad de alimentos es quizá la más básica de las necesidades humanas” (P.Streeten, 1992; p.23), entendiendo con ello que si no se satisface el componente biológico difícilmente se pueden realizar el resto de las necesidades sociales. Y también es usual referirnos con la expresión de “lo primero es lo primero” (P.Streeten, 1981) a la existencia de unas urgencias en el plano de la satisfacción. Sin embargo, que una cosa se sitúe en la base y premie con su urgencia no debería operar con menoscabo de la importancia que merecen otras muchas. Sobre todo porque en lo que a la evolución histórica del ser humano se refiere, la génesis continua de necesidades humanas ha tenido una causa importante en el «impulso de refinamiento» presente en ese mismo proceso (J.Sempere, 1997). También, como ha expuesto claramente Max-Neff, porque las necesidades humanas constituyen una estructura en la que no es posible primar un componente a costa de un descuido permanente de cualquier otro sin que se resienta todo el edificio.

Hablar de la necesidad biológica del alimento exige situarnos en el ámbito de la nutrición, de la misma manera que cuando tratemos las relaciones entre dieta recomendada y salud bordearemos las lindes de la dietética. Mientras tanto, quedará parcialmente orillada la percepción que desde las ciencias sociales se ha construido de la alimentación, como conjunto de procesos sociales que incluyen la disponibilidad de alimentos, el acceso de las personas a los mismos, su selección de acuerdo a las posibilidades y al aprendizaje de los gustos de cada individuo, las habilidades de cara a la preparación y los hábitos de consumo.

La nutrición se refiere al conjunto de procesos mediante los que el ser vivo utiliza, transforma e incorpora a sus propias estructuras una serie de sustancias que recibe de su entorno mediante la alimentación, a fin de poder utilizar la energía bioquímica para el

mantenimiento de la vida, construir y reparar las estructuras orgánicas y regular los procesos metabólicos. Empiezan tras la ingesta del alimento y son unos procesos involuntarios. De todo ello, en principio, sólo nos interesa poder conocer cuáles son los requerimientos alimenticios que precisan las personas. Inmediatamente nos daremos cuenta de lo impreciso de la formulación de esta simple pretensión y de la variedad de circunstancias que determinan los requerimientos.

El organismo humano consume energía continuamente para mantener los procesos físicoquímicos de la vida. Pero hay que entender que esa energía requerida para cubrir las actividades metabólicas y biológicas del organismo es función de numerosas variables, algunas de ellas de naturaleza eminentemente social. Por así decirlo, las necesidades energéticas están en función del gasto energético, que dependerá de los requerimientos del metabolismo basal, de los de la actividad física del individuo, de la eficiencia de los mecanismos reguladores del metabolismo energético y del estado de salud o enfermedad en que se encuentren las personas.

El metabolismo basal

Es la actividad metabólica que se precisa para el mantenimiento de la vida y de las funciones fisiológicas en una persona despierta, en reposo completo, en una atmósfera con temperatura neutra, después del ayuno nocturno (S.Fernández Lloret y otros, 1993). Nos da, pues, una idea del requerimiento energético mínimo del organismo de una persona. Este consumo calculado en condiciones definidas como basales (reposo y ayuno, esencialmente) resulta ser de unas 24 kcal/kg de peso/día, para una persona varón, adulta y sana¹ (J.Clapés Estapà, 1994). En consecuencia, ya podemos apercibirnos del hecho de que, en condiciones reales, los requerimientos biológicos mínimos – esto es, el mínimo absoluto que precisa el mantenimiento de las funciones

¹ A partir de mediciones directas del requerimiento energético basal de poblaciones sanas que están dentro de los límites de normalidad en cuanto al peso y la talla, se han establecido ecuaciones para su cálculo teórico. La OMS determina el gasto energético basal para grupos de edad y sexo a partir del peso con sencillas ecuaciones lineales; por ejemplo: para un varón en el intervalo de edad 18-30 años el gasto energético basal medido en kcal/día resultará de la siguiente ecuación $MB=15,3x(\textit{peso})+679$. En la práctica clínica se utilizan con mucha frecuencia las ecuaciones *Harris-Benedict*, que contienen cuatro variables: edad, sexo, peso y talla. Los valores así obtenidos no difieren sustancialmente de los publicados por la OMS (véase: Fernández Lloret y otros, 1993, y el Informe de la reunión consultiva conjunta FAO/OMS/ONU de expertos, *Necesidades de energía y proteínas*, Ginebra, 1985)

orgánicas- de las personas variarán por determinados factores: el peso, la talla, el género, la edad, el estado de sueño o vigilia, los cambios climáticos, factores genéticos, ciertas situaciones fisiológicas (embarazo, lactancia), etc.

La actividad física

El segundo gran factor que determina el gasto energético es el ejercicio físico. Siguiendo con las abstracciones, se han calculado una multiplicidad de tablas y fórmulas para diversas actividades que demandan una energía adicional a la del metabolismo basal. Se han generalizado los valores propuestos por los expertos de la FAO-OMS:

T.III.1. Necesidades energéticas diarias del adulto (Kcal por kg de peso y día)

<i>Reposo cama</i>	<i>Actividad ligera</i>		<i>Actividad mediana</i>		<i>Actividad intensa</i>		<i>Actividad muy intensa</i>	
	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀
30	42	36	46	40	54	47	62	55
La OMS recomienda, en función de la edad, aplicar una reducción sobre las necesidades calculadas: De 40 a 49 años 5% De 50 a 59 años.....10% De 60 a 69 años.....20% Mayores de 70 años.....30%								

Agrupación de distintas profesiones según tipo de actividad (Clasificación según la FAO)

Actividad ligera	♂	Empleados de oficina, profesionales (abogados, médicos, contables, maestros arquitectos...), empleados del comercio, desempleados.
	♀	Oficinistas, amas de casa con aparatos mecánicos, maestras, profesionales
Actividad mediana	♂	Trabajadores de la industria ligera, estudiantes, obreros de la construcción, trabajadores agrícolas, soldados sin servicio activo, pescadores
	♀	Industria ligera, amas de casa sin aparatos mecánicos, estudiantes, dependientas de almacén.
Actividad intensa	♂	Algunos trabajadores agrícolas, trabajadores no especializados, trabajadores forestales, soldados en servicio activo, mineros, trabajadores de acerías.
	♀	Algunas trabajadoras agrícolas, bailarinas, atletas.
Actividad muy intensa	♂	Leñadores, herreros, conductores <i>ricksham</i> .
	♀	Obreras de la construcción

Causa un cierto sonrojo reproducir un cuadro de estas características. En verdad, cualquier trabajador, empleado o desempleado, podría discutir sobre lo afortunado de esta clasificación. Se trata de una idealización sin apenas valor ilustrativo al carecer de referencias sobre la diferenciación de las tareas en cada actividad, la duración e intensidad de la jornada, las condiciones de trabajo y los principios de su organización.

En realidad, la FAO se vió obligada a su confección por la enunciación tautológica de la tabla primera: los requerimientos energéticos varían con el tipo de actividad, pero la actividad se define en función de los requerimientos de energía. Sin embargo, nos ayuda, aunque sea malamente, para reforzar la idea de que el ejercicio físico tiene un componente sociolaboral ineludible, y que éste, a su vez, se enmarca en unas relaciones sociales de producción y de género. Los requerimientos básicos alimentarios para un funcionamiento “normal” (de acuerdo a los gastos energéticos) del organismo tienen una dimensión social. Lo que parecía, en principio, una caracterización evidente –la necesidad de alimentos tiene un carácter biológico- se transmuta en una definición de la necesidad de carácter social.

Otros factores

La determinación del gasto energético de una persona se fundamenta en el cálculo de sus necesidades basales más los requerimientos por la actividad física que desempeña. Hay otros elementos de los que sólo haremos mención: en primer lugar, los procesos de digestión, distribución y almacenamiento de los nutrientes también requieren una determinada cantidad de energía para que se puedan llevar a cabo esas actividades (S.Fernández Lloret y otros, 1993). No todos los alimentos consumidos requieren la misma energía en los mencionados procesos de digestión, absorción, distribución y almacenamiento. En consecuencia, las propias dietas reclamarán por este concepto diversos gastos energéticos, y como es fácil de imaginar nos encontramos con otra variable de intensa connotación sociocultural, pues hay tantas dietas como grupos socioculturales². Además de este efecto dinámico específico de los alimentos, hay pruebas de la existencia de “ciertos mecanismos de control homeostático relativos a la utilización corporal de energía «disipable» (calor) y energía «no disipable» -P, ATP, etc.-, que permiten el mantenimiento del peso corporal en situaciones de diversa ingesta calórica” (p.1.550). Por último, las necesidades variarán según el estado de salud o de enfermedad en que se encuentre el sujeto.

² En cualquier caso, y para ver el grado de significación del efecto térmico de los alimentos, se ha estimado que el gasto energético de una dieta mixta representa aproximadamente el 5-10% de las calorías ingeridas (J.Salas y R.Trallero, 1995; p.1974)

¿Existe una necesidad básica de alimentos, de carácter biológico y universal?

Sí y no. Debe ya aparecer como claro que los requerimientos de las personas en las condiciones de la vida real no son únicos, dependiendo tanto de características específicas de la propia biología como de las circunstancias socio-ambientales en las que se encuentren (edad –los niños consumen mayor energía por kg de peso, los ancianos exigen menos requerimientos-; el peso y la talla –variables que no son independientes de la propia historia nutricional-; sexo; actividad física; actividad metabólica; clima; estado de salud). Sin embargo, de algún modo se puede afirmar que con carácter general existe un umbral mínimo absoluto de lo que necesitan: aquellas necesidades básicas alimenticias que se derivan del mantenimiento del metabolismo basal de los cuerpos, y que a partir de aquí es posible construir una referencia nutricional dependiendo de unas circunstancias normalizadas que será común para todos los individuos que en ellas se encuentren. Ahora bien, las cifras propuestas de los requerimientos básicos así establecidos –veáanse las formuladas por la FAO-OMS- sólo podrán tener un carácter referencial, nunca un carácter absoluto.

2. DIETA RECOMENDADA Y SALUD

La alimentación –que es algo más que la mera ingesta de alimentos- suele cumplir mal sus funciones respecto de la nutrición, dando lugar al fenómeno de la malnutrición. Es importante desde el principio resaltar que los factores socio-económicos pueden conducir a que la cultura alimentaria en vez de constituir un medio de salud y bienestar, se transforme en una fuente de desequilibrios nutricionales y perjuicios para la salud.

La malnutrición, desde la perspectiva de los efectos sobre la salud, es el resultado tanto de una carencia alimenticia (desnutrición), como de un exceso en el consumo de alimentos (sobrealimentación). Incluso se podría llegar a afirmar, por paradójico que parezca, que puede ser el resultado de las dos cosas, ya que la sobrealimentación suele traducirse en una ingesta excesiva de calorías al tiempo que va acompañada de deficiencias en algunos de los micronutrientes. Sin embargo, en sentido estricto esto

último nunca se calificará de desnutrición, siendo tan sólo una manifestación probable del problema de la sobrealimentación.

Ante los problemas de malnutrición, tanto por un exceso como por un defecto en el consumo de alimentos, ha surgido la inquietud por saber cuál es la dieta recomendable para la promoción de la salud. No obstante, el planteamiento de la cuestión está lejos de la sencillez. Principalmente porque ni siquiera hay coincidencia sobre lo que debe entenderse por salud. No es extraño, porque la concepción de lo que es la salud es de naturaleza esencialmente social, y la relación entre salud y enfermedad cambia con las condiciones y modos de vida y, sobre todo, con el avance de la medicina. Podría decirse, por ejemplo, que la salud es aquel estado que permite el máximo desarrollo de las capacidades físicas, intelectuales y socio-afectivas de los individuos, pero esto, además de constituir una obviedad, es complicadísimo de concretar. Por eso mismo, vamos a proceder de otro modo. Identificaremos las relaciones -directas e indirectas- entre la dieta y distintas enfermedades, y consideraremos que una dieta adecuada desde el punto de vista de la promoción de la salud es aquella que contribuye a evitarlas.

Enfermedades y malnutrición

Hay que empezar recordando que desde la nutrición se nos dice que el valor de una dieta reside tanto en su contribución calórica, como en la composición y calidad de los nutrientes. En este sentido, la malnutrición será un desequilibrio –por una deficiencia o por un exceso- en la ingestión que hace una persona de nutrientes y otros componentes dietéticos, con diferentes resultados sobre la salud. Esto obliga a hacer una referencia al papel de los nutrientes.

Los macronutrientes –hidratos de carbono, proteínas y grasas- suministran los principales materiales de construcción para el crecimiento celular. Son además la única fuente de energía para la actividad corporal. Obviamente, cuando nos alimentamos no nos encontramos directamente con los nutrientes, por eso es básico conocer el valor nutritivo y calórico de los alimentos.

Las proteínas tienen una función plasmática, es decir, contribuyen a la formación de la estructura principal de los órganos (músculos, hígado, riñones, etc.). El estudio de las necesidades proteicas es un tema de gran dificultad incluso para el experto, pero aquí bastaría con señalar que la calidad de la proteína ingerida tiene que ver con su riqueza y proporción en aminoácidos esenciales (denominados así porque no se pueden obtener a partir de otros a través de un proceso metabólico que los expertos llaman transaminación). Los alimentos proteicos de origen animal contienen los ocho aminoácidos esenciales de los que hay referencia. No así los de origen vegetal; en ellos siempre falta uno o más de uno.

Igualmente, los diferentes hidratos de carbono varían en cuanto a su valor nutritivo: los simples –también llamados monosacáridos y disacáridos- aportan esencialmente energía y son de absorción rápida; los complejos (polisacáridos), aportan además fibra y su absorción es más lenta. En lo referido a las grasas, que constituyen el material orgánico de reserva energética, también existen diferencias entre las denominadas saturadas, monoinsaturadas y poliinsaturadas. Su distinta participación en la ingesta total de grasas determinará los niveles recomendables a los que posteriormente haremos referencia, y una desproporción en su participación puede dar lugar a diferentes problemas de salud. Así, por ejemplo, los lípidos saturados aportan vitaminas liposolubles y colesterol, y es normal escuchar que el colesterol dietético ingerido no debe exceder los 400-500 mg/día para así evitar problemas de arteriosclerosis.

Además de los macronutrientes, es necesario el consumo de ciertos niveles de micronutrientes, compuestos por vitaminas y minerales. Son esenciales en el mantenimiento, restauración y funcionamiento del organismo. Las vitaminas están contenidas en los alimentos y resultan imprescindibles en pequeñas cantidades, esto es, su carencia produce en general una enfermedad específica (a menudo grave) y se conocen las dosis mínimas que evitan la enfermedad carencial correspondiente. Se dividen en dos tipos, las hidrosolubles y las liposolubles, siendo las primeras de fácil absorción y eliminación, por lo que una ingesta abundante parece que no crea ninguna disfunción; no así sucede con las segundas, que requieren ser absorbidas en las grasas, y niveles de ingesta por encima de lo recomendable pueden ocasionar problemas de

sobredosificación. En cuanto a los elementos químicos esenciales (minerales como el calcio, hierro, etc.) sólo en muy pocos casos son necesarios en cantidades relativamente elevadas (calcio y fósforo). Lo más normal es que se precisen cantidades muy pequeñas de estos micronutrientes; es el caso, por ejemplo, del yodo, que el cuerpo humano necesita a lo largo de la vida en una cantidad no superior a una cucharadita de té distribuida en el tiempo en pequeñísimas dosis.

Conocidas las funciones nutricionales más básicas de los alimentos se está en mejores condiciones para comprender los efectos que la malnutrición genera sobre la salud. Empezaremos, en primer lugar, por las enfermedades asociadas a la malnutrición por hipoalimentación (J.L.Uría, 1996). El hambre y la desnutrición dan lugar a un déficit calórico-proteico de dos tipos: el marasmo o caquexia (deficiencia de nutrientes en general, con el resultado de un bajo aporte calórico) y el kwashiorkor (déficit de proteínas) con manifestaciones bien definidas y diferenciadas. Se dispone de una serie de indicadores de la desnutrición calórico-proteica que señalan suficientemente la gravedad de la falta de alimentos: pérdida reciente de peso (>10%); grosor del pliegue cutáneo del tríceps (<10 mm en hombres y <13 mm en mujeres); circunferencia del brazo (<23 cm en hombres y <22 cm en mujeres); etc. Otras enfermedades vinculadas a la malnutrición por carencia se manifiestan ante un déficit en un determinado micronutriente: xeroftalmia (déficit de vitamina A); bocio endémico (déficit de yodo); anemia (déficit de hierro o de vitamina B12 o de ácido fólico); beriberi (déficit de vitamina B1); caries (déficit de calcio); pelagra (déficit de ácido nicotínico); escorbuto (déficit de la vitamina C).

También hay una relación indirecta de la hipoalimentación con el conjunto de enfermedades infecciosas, ya que la afectación del sistema inmunológico acompaña de forma constante, aunque en diverso grado, a la malnutrición calórico-proteica. Además, incrementa la vulnerabilidad a las infecciones en un proceso que se autorrefuerza: es el llamado círculo vicioso desnutrición-infección (G.Gardner y B.Halweil, 2000). Por ejemplo, es el caso de la diarrea, que evita que un cuerpo hambriento absorba los pocos nutrientes que ingiere agudizando la desnutrición.

En general, la desnutrición influye de forma determinante en el crecimiento físico, en el desarrollo mental y en la organización socio-afectiva de los individuos y grupos sociales afectados. Muchas de las manifestaciones más crueles de los permanentes conflictos en Sierra Leona y Liberia se explican más adecuadamente por esto último que por la supuesta perversidad de grupos pseudoguerrilleros movidos por el atavismo.

Igualmente, asociados a la sobrealimentación se manifiestan una serie de trastornos en la salud. La obesidad y el sobrepeso, el exceso de colesterol en la sangre y la hipertensión son afecciones precursoras de dolencias crónicas relacionadas con la dieta, como las enfermedades coronarias, las apoplejías y ciertos tipos de cáncer. Es una triste ironía que a medida que la modernización económica y la expansión de los servicios sanitarios en determinadas zonas del planeta hacen disminuir las tasas de morbilidad relacionadas con las enfermedades infecciosas, surjan otras afecciones, esta vez denominadas como “enfermedades de la civilización”, asociadas a los nuevos estilos de vida.

Un patrón de consumo alimentario excesivo en calorías, con una alta participación en el aporte energético total de las grasas saturadas y los azúcares, unido a la falta de ejercicio físico debido a la motorización, dan lugar a altos niveles de sobrepeso y obesidad³, signo casi exclusivo hasta tiempos recientes del estilo de vida occidental. Esta circunstancia ha despertado desde hace algún tiempo la atención de los servicios sanitarios debido a su relación con las enfermedades crónicas parcialmente prevenibles anteriormente reseñadas. El carácter, en cierto grado evitable de muchas de ellas, manifiesta la existencia de un coste personal y social adicional que aminora el bienestar. Costes a los que habría que añadir los derivados de los modernos trastornos alimentarios (anorexia, bulimia etc.) de raíz psicosocial, provocados por los mensajes equívocos que circulan por el medio social: por un lado, los contenidos publicitarios centrados en alimentos superfluos, pero con un alto nivel de calorías; por otro, la imposición de un determinado canon de belleza a través de los medios de comunicación de masas.

³ La obesidad y el sobrepeso se definen utilizando el *índice de masa corporal (body mass index)*. Se calcula dividiendo el peso en kilos de una persona por el cuadrado de su altura en metros. Un valor por encima de 25 indica sobrepeso; por encima de 30 se denomina obesidad.

Dieta recomendada

Como consecuencia del avance del conocimiento en las relaciones entre dieta y enfermedad, se ha desarrollado en el ámbito biomédico una nueva disciplina, la dietética, encargada del estudio de las formas de utilización óptima de los alimentos de cara a la salud.

En este sentido, se suele hablar de dieta recomendada. Ahora bien, al adentrarnos casi imperceptiblemente en el ámbito de la satisfacción de las necesidades humanas, conviene caer en la cuenta, como advertiremos con más énfasis un poco más adelante, del riesgo de dar por buenos, entremezclados con las recomendaciones dietéticas, no pocos juicios de valor. La alimentación es ante todo una expresión cultural organizada en gran medida por fuertes intereses económicos, hasta el punto que el consumidor, único agente de la cadena económica alimentaria que se mueve no por el interés sino por la satisfacción, incurre en comportamientos y adquiere hábitos perjudiciales para su salud. Por todo ello, a menudo, ciertas recomendaciones dietéticas han terminado por ser, sobre todo, expresiones de un imperialismo cultural.

Por dieta recomendada debemos entender un patrón teórico de referencia con el que evaluar las propiedades dietéticas de un patrón real. Las recomendaciones más difundidas son las correspondientes a la Organización Mundial de la Salud (OMS).

T.III.2. Componentes dietéticos de la dieta tradicional y occidental comparados con las recomendaciones de la OMS.

<i>Componentes dietéticos</i>	<i>Dieta</i>		<i>Recomendaciones de la OMS</i>
	<i>Tradicional</i>	<i>Occidental</i>	
Total carbohidratos	65-80	50	55-65
Complejos	60-75	28	45-55
Simples	5	22	10
Grasas y aceites	<20	38-43	20-30
Saturados	10-15	18-30	10-15
Proteínas	10	12	8-12
Colesterol ¹	<100	500	<300
Sal ²	5-15	15	5
Fibra ²	60-120	7	>30

¹miligramo/día

²gramos/día

Fuente: Worldwatch Institute, *La situación del mundo 1997*.

Son dos las características fundamentales de la dieta recomendada por la OMS: el aporte de los macronutrientes a la ingesta calórica total (55-65% de hidratos de carbono, 20-30% de grasa y entre 8-12% de proteínas) y la calidad de la grasa ingerida (10-15% de ácidos grasos saturados) y de los hidratos de carbono (predominio de los complejos sin sobrepasar el 10% en los simples).

¿Es la mediterránea la dieta recomendada?

Con relativa frecuencia se puede leer y escuchar que la dieta recomendada en la actualidad, desde una perspectiva de la promoción de la salud, es lo que se define como “dieta mediterránea”. El concepto de dieta mediterránea corresponde a Keys y Grande⁴, al referirse en los años cincuenta a los hábitos alimentarios observados en el área del Mediterráneo. En realidad, no se trata de la identificación sin más de la dieta de un lugar geográfico. Es, más bien, un patrón teórico basado en un patrón real que existió hasta la década de los sesenta en algunas regiones de la cuenca mediterránea. El patrón real - sobre el que se basa un modelo teórico de referencia- se caracterizó por el empleo de ciertos alimentos de presencia ancestral en la cultura mediterránea y con un consumo en una cantidad y frecuencia determinada.

En ocasiones se olvida lo anterior, y se presenta la dieta mediterránea como la concreción de una práctica alimentaria. No es infrecuente encontrarse con pirámides que expresan gráficamente las porciones aproximadas de alimentos que constituyen este tipo de dieta: aceite de oliva como principal fuente de grasa culinaria, consumo moderado de vino habitualmente en las comidas, etc. A continuación se suele abundar con frases parecidas a la siguiente: “la dieta mediterránea es más que una manera de alimentarse, es ante todo una forma de vida, de la que forman parte el vino, la actividad física regular y la siesta”. Como es obvio, presentada así, se trataría de algo que sólo adquiere significación en un determinado contexto. Sin embargo, ¿qué significado puede tener en un contexto diferente, por ejemplo, para un chino o un senegalés? Metidos de lleno en el campo de los procesos de satisfacción, no nos hemos cansado de repetir que los

⁴ A.Keys y F.Grande: «Dietary fat and serum cholesterol», Am J Public Health 1957: 47: pp. 1.520-1.530

satisfactores tienen un marcado carácter histórico-social. Siendo eso así, el ámbito de una recomendación no debe transpasar el de la cultura en la que se formula.

La satisfacción alimentaria es algo más que la elección y consumo de alimentos desde un plano dietético. Se interpone también un plano cultural-gastronómico y entre sus funciones están además la sociabilidad y la comunicación. Todo ello entraña bienestar al relacionar diversas necesidades con un tipo de satisfactor. Conviene no olvidar, asimismo, que las tradiciones culinarias, la sociabilidad alimentaria y la propia definición de la salud esconden juicios morales y políticos en sus discursos, además de estar atravesados por profundos intereses económicos. Por eso se hace imprescindible observar y analizar las características de los discursos presentados.

La vigencia del conocido como “*Diet Heart Concept*” a partir de los años sesenta tuvo muchos de sus apoyos en argumentos extranutritivos y extracientíficos. En la propia construcción del “*Optimal Traditional Mediterranean Diet*” la moral y la ideología han tenido un toque de color. El sociólogo francés Claude Fishler ha ido desentrañando los entresijos normativos y simbólicos presentes en el origen histórico del “régimen mediterráneo”:

Para utilizar una fórmula rápida, podemos decir que la dieta mediterránea es un «invento» puritano anglosajón, cuyo éxito creciente se alimenta, paradójicamente, en el Viejo Mundo: por un lado, de un fondo de antiamericanismo; por otro, de los trastornos ligados al cambio y a la crisis, y finalmente, de unos retos económicos, sobre todo en materia agroalimentaria, pero también de producción cultural (1996; pp.362-363)

Buen aviso para navegantes atribulados en medio de los vientos de la globalización, no vaya ser que las resistencias a la hegemonía cultural y al dominio económico de la poderosa industria alimentaria norteamericana discurra por los mismos cauces, pero esta vez de signo contrario, del etnocentrismo imperante. Y buena advertencia también, para caer en la cuenta de que las sucesivas construcciones nutritivas adoptadas por los distintos departamentos de agricultura e instituciones públicas de política alimentaria de los diferentes países, son el resultado a menudo, más que del fruto de un saber estrictamente científico, de las negociaciones entre grupos de interés de la industria agroalimentaria nacional, los gobiernos y expertos diversos.

En consecuencia, para evitar el riesgo de un cierto “imperialismo alimentario” y para evaluar en qué medida la dieta mediterránea, o cualquier otra, puede aspirar a convertirse en el ideal de dieta recomendada en su propio contexto, lo ortodoxo sería definir las como aquellas que cubran las ingestas y los objetivos nutricionales recomendados surgidos del consenso de la comunidad científica, esto es, baja ingesta de grasas saturadas (menos del 7-8% de las calorías totales), participación de la grasa total entre el 25-35%, de las proteínas entre el 10 y el 12%, y de los hidratos de carbono entre el 53-58%⁵, pudiéndose alcanzar dichos objetivos con la variedad existente de alimentos autóctonos.

3. LA SATISFACCIÓN ALIMENTARIA

Suministro de Energía Alimentaria (SEA)

Por suministro de energía alimentaria podemos entender el total de alimentos disponibles traducido en calorías. La expresión del aporte calórico de los alimentos se obtiene a partir de las conocidas como *tablas de composición de los alimentos* (indicativas, además, de la diferente proporción de nutrientes que los componen). Los valores de las tablas nunca son exactos y varían de unas a otras en función del método analítico utilizado y de los propios alimentos en sí (una misma legumbre, por no referirnos a distintas especies, cultivada en terrenos diferentes presenta diferencias cuantitativas de nutrientes, al igual que ocurre con la leche, como otro ejemplo, cuya composición depende de la raza de la vaca, del pasto, de la época del año, etc.). En cualquier caso, los valores medios no son muy distintos de unas tablas a otras.

⁵ Se habrá podido observar que las cifras manejadas difieren de las presentadas como recomendaciones de la OMS. Esta discrepancia no debería extrañar del todo a quien asuma la argumentación que se ha expuesto con anterioridad, más cuando los organismos internacionales están expuestos como ningún otro a las influencias y presiones de los países, sobre todo de los más desarrollados. Pero además la discrepancia sirve para mostrar que los objetivos no son, ni podrán ser nunca, objetivos universalmente unívocos, dadas las diferencias entre los países en razón de sus tradiciones alimentarias y culinarias. Por ejemplo, en España se puede admitir un 35% de la energía en forma de grasa total, siempre que el consumo de aceite de oliva sea lo habitual. En otros países, donde es alto el consumo de algún aceite de semilla, con ese porcentaje no se podrían cubrir los niveles correspondientes a ácidos grasos monoinsaturados aconsejados (F.Rodríguez Artalejo y otros, 1996).

El suministro de energía alimentaria puede estar referido a distintos niveles: al de un individuo, al de una familia, al de una nación o como el global del planeta. Intuitivamente podríamos afirmar que si un individuo dispone de un suministro energético inferior al de sus requerimientos básicos para una vida activa, autónoma y saludable, esta persona estaría en una situación de privación.

Escasez y Seguridad Alimentaria Nacional (SAN)

En la práctica, es incalculable el estado de satisfacción alimentaria de las personas de un país por este procedimiento de comparar el SEA y los requerimientos básicos alimentarios de cada individuo. Además, como ya se adelantó, aunque esto fuera posible (es decir, fuera posible determinar las necesidades específicas de cada individuo en cada momento y el suministro energético alimentario de que dispone) el estado nutricional es algo más complejo que un simple balance energético.

Como es obvio, el estado de satisfacción o insatisfacción alimentaria se refiere a los individuos, no a los colectivos o naciones. No existen naciones desnutridas, existen individuos adscritos a una nación privados de alimentos. Sin embargo, lo habitual es utilizar procedimientos de evaluación del bienestar de los individuos de una sociedad enormemente genéricos. A partir de los desarrollos comentados anteriormente se suelen establecer normas de requerimientos personales aplicables a todo el mundo (por ejemplo, promediando los valores del gasto energético basal de hombres y mujeres y para todos los intervalos de edad; posteriormente, ya que la actividad física condiciona el gasto energético, se multiplica por 1,4 el valor del gasto energético basal, considerándose que la cifra resultante refleja el promedio de los requerimientos de los individuos de una población). Si el consumo de calorías per cápita se encuentra por debajo de ese nivel, se dice que hay desnutrición. Ahora bien, esto no deja de plantear nuevos problemas. Otros estilos de vida (es decir, otras formas de trabajo y ocio) que los considerados darán lugar a otra norma de requerimientos, que comparados con el mismo nivel de SEA mostrará otro estado nutricional de la población. Igualmente, cambios en la estructura por edad de la población varía la normas establecidas, y así sucesivamente.

Si es complicado aferrarse a una norma universal de gasto energético (normalmente deducida a partir de una población específica), no es menos problemático el significado del Suministro Energético Alimentario de una nación.

El SEA promedio por país son las cifras más fácilmente disponibles y utilizadas en lo relativo a la satisfacción alimentaria. El SEA nacional hace referencia al total de alimentos disponibles en un país expresados en calorías. La técnica de cálculo utiliza la cantidad de alimento que entra en el mercado nacional y que está disponible para su consumo. La disponibilidad alimentaria es, en consecuencia, el resultado de considerar los recursos generados para cada producto o alimento (producción, importación y provisión inicial) y sus empleos (utilización interior excluido el consumo humano, exportaciones y stock final) (F.Rodríguez Artalejo y otros; 1996). Por tanto, la disponibilidad de un alimento (DA) responde a la siguiente fórmula:

$$DA = Pr + Imp - Exp + VS - Per - Sem - Tr - Usin - AA$$

Pr: producción

Imp: importaciones

Exp: exportaciones

VS: variación de provisiones

Per: pérdidas en el proceso de comercialización

Sem: cantidad de producto utilizado como semillas

Tr: cantidad de producto empleado para las transformación en otros productos

Usin: cantidad destinada a los usos industriales

AA: cantidad dedicada a la alimentación animal

La DA engloba, pues, producción primaria agraria y productos obtenidos de la transformación industrial expresados como peso de productos base mediante coeficientes previamente establecidos, excepto cuando estos productos transformados sean objeto de un balance individualizado (por ejemplo, la leche y el queso). El período de referencia es de un año; por regla general, el año civil para los productos de origen animal y el año campaña para los productos agrícolas.

Como se adelantó, el SEA se obtiene mediante la transformación de la DA en nutrientes, utilizando para ello las tablas de composición de alimentos.

Éste es el tipo de información con que trabajan los organismos internacionales. Se trata de las hojas de balance alimentario (HBA) elaboradas por la FAO⁶ y la OCDE⁷ desde los años sesenta a partir de la información suministrada por los ministerios correspondientes de los distintos países.

Como advertimos, el manejo de las cifras del SEA nacional entraña también algunos problemas (B.Sutcliffe, 1996). Aparte de lo más o menos fiable de las cifras resultantes de los cálculos (que dependerá, entre otras cosas, de la base institucional estadística de cada nación), existen algunos problemas que afectan a la viabilidad práctica del concepto. En primer lugar, porque al hacer referencia a los alimentos presentes en los mercados, deja al margen la disponibilidad de alimentos que no pasan por el mismo. Nada nuevo, al ser una limitación típica de los sistemas de contabilidad nacional. En segundo lugar, los valores atribuidos a algún componente, en especial a las pérdidas por comercialización, son totalmente arbitrarios porque no hay base para cuantificarlos. Recuerda Sutcliffe “que el ajuste que se suele hacer para las pérdidas es una cifra sobre la que hay poquísima información fiable. Hasta hace poco la FAO solía restar un 10% de todas las cifras en concepto de pérdidas antes de la distribución y otro 10% después de la distribución. Reconociendo que estas cifras fueron totalmente arbitrarias, la FAO ha publicado recientemente varios informes en los que no hace la sustracción por falta de base. El resultado ha sido que casi se elimina el déficit del SEA por habitante para casi todos los países que antes lo tenían. Así, eliminando un supuesto arbitrario, se elimina desde el punto de vista estadístico la desnutrición. Por el momento, por falta de estudios adecuados, no existe alternativa satisfactoria a este problema. Evidentemente, hay muchas pérdidas pero no hay base para cuantificarlas” (pp.142-143).

No debemos olvidar el hilo de nuestra indagación. Nos movemos ahora en el ámbito nacional y pretendemos evaluar la pertinencia de la comparación entre el SEA para la población de un país con el requerimiento básico alimentario (una cifra, como se dijo, basada en una norma internacional, aunque ajustada a las circunstancias de cada

⁶ Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): *Yearbook of Food and Agricultural Statistics*, Washington.

⁷ Organization for Economic Cooperation and Development (OCDE): *Food Consumption Statistics*, Paris.

país). Pues bien, según este proceder, se divide el SEA por la población de un país y se obtiene la cifra de calorías disponibles por habitante. Esta cifra se compara con la del requerimiento básico per cápita (es decir, con las necesidades alimenticias de los individuos de una población homogénea), y si las calorías disponibles superan las necesidades se habrá cumplido el objetivo de la *Seguridad Alimentaria Nacional*; en caso contrario, estaremos ante una situación de *escasez* de alimentos, pues significaría que no se cubren con las disponibilidades existentes las necesidades de los individuos del país.

Sin embargo, con todo lo importante que es saber si hay alimentos suficientes para cubrir las necesidades básicas energéticas de una población, ésta situación poco dice sobre el estado de satisfacción de los distintos miembros del país. Así, por ejemplo, dos países con la misma cifra de SEA por persona pueden tener una distribución de desnutrición muy distinta. Y sabemos además por la experiencia histórica, que países que han alcanzado el objetivo de su Seguridad Alimentaria Nacional, sin embargo, no han visto erradicada el hambre de su geografía. Igualmente, en países donde existe una clara escasez de alimentos no toda la población sufre la desnutrición en igual medida, siendo seguro además que una porción significativa de la misma no la sufre en medida alguna. Entonces, tanto o más crucial que la disponibilidad alimentaria es la cuestión de la distribución de los alimentos entre la población. Desde que el Nobel de Economía Amartya Sen argumentara que la pobreza –más que la escasez de comida- es la causa subyacente del hambre, el tema clave en la satisfacción alimentaria es todo lo relativo a los factores que favorecen o limitan el acceso de la población a los alimentos ofertados en el mercado, o que determinan el acceso a la tierra y a otros insumos necesarios para producirlos.

Pobreza y Seguridad Alimentaria Familiar (SAF)

Nos hemos extendido con bastante detalle en la manera habitual con la que se contempla el problema de la satisfacción alimentaria y que sirve de base para la elaboración de la información que más comúnmente se utiliza; una visión que pone su énfasis en la disponibilidad de suministros alimentarios para un país. Se han puesto de

manifiesto también las limitaciones. Limitaciones que apuntan a la existencia de factores importantísimos en los procesos de satisfacción y que no están debidamente reflejados en la visión anterior. Pero antes de abundar en estos condicionamientos, es preciso hacer mención de otros conceptos y procedimientos con los que se pretende subsanar el hecho de que los datos globales oculten fuertes disparidades entre las familias. El nuevo planteamiento de la cuestión no dejará de generar, a su vez, nuevos problemas. Sin embargo, estos nuevos límites e insuficiencias ayudarán a perfilar nuevos factores adicionales concernidos en los procesos de satisfacción.

Otra forma de abordar la satisfacción alimentaria es la de situar el nivel del análisis en la familia. Mediante encuestas alimentarias –en las que se planteas diversas variables analíticas (zona geográfica y tamaño del habitat en el que reside la familia, el estatus socioeconómico familiar, la edad y la actividad laboral del responsable del hogar, los miembros de la familia, etc.)- se trata de indagar en el nivel y tipo de consumo alimentario familiar. Esta aproximación será mucho más precisa a la hora de evaluar los estados de satisfacción. Contrasta en mayor medida el grado de acceso al alimento de las familias en relación a sus necesidades (que seguirá siendo una variable con un valor per cápita dado y determinado exógenamente). Cuando el consumo alimentario familiar sea inferior al nivel de sus necesidades nos encontramos ante una situación que a veces se llama *pobreza alimentaria*; en caso contrario, se podría hablar de que se ha cumplido el objetivo de la *Seguridad Alimentaria Familiar* (SAF). Este último concepto da mejor cuenta de los factores presentes en el proceso de satisfacción. Así por ejemplo, llama más la atención sobre las posibles causas de desnutrición que el concepto de escasez. Como recuerda Sutcliffe (1996): “Además de vivir en un país relativamente privado, una familia puede sufrir pobreza alimentaria porque vive en una región especialmente pobre, porque es de una clase o grupo social pobre, porque la cabeza de familia es una mujer y tiene menos acceso al trabajo pagado y otras formas de ingreso, o porque su cabeza u otros miembros sufren de incapacidades físicas que impiden sus actividades económicas o porque es familia que pertenece a una etnia discriminada. Así, detrás de los datos obtenidos de esta manera, hay en principio una serie de factores mucho más compleja que en el caso de la escasez” (p.145).

Con todo, surgen dudas sobre si el “hogar” constituye una buena “unidad” de observación (J.Contreras, 1996). La familia dista de ser una unidad o un conjunto homogéneo desde el punto de vista de los consumos y los comportamientos alimentarios. Sin embargo, la información de las encuestas se refiere a promedios de consumo individual mediante el recurso de dividir la totalidad de alimentos que entran en el hogar por el número de miembros. Y como ocurre con todo los promedios, en este caso se ocultan las desigualdades y las diferencias que existen en el interior de las familias. Muchas de estas desigualdades tienen su base en un factor de discriminación – ya sea por motivo de género, de edad o por el estado de salud- que terminan por marcar también el acceso de los individuos a los alimentos.

El acceso al alimento: condiciones de acceso a los alimentos y formas de acceso

Se han ido destacando a lo largo de la argumentación precedente los factores que adquieren mayor relevancia en el proceso de satisfacción alimentaria de las personas. Son múltiples, y van desde los más evidentes –por ejemplo, la afluencia en unos niveles suficientes de los bienes y servicios relativos a la alimentación- hasta los menos aparentes –por ejemplo, la clasificación jerárquica de los alimentos en términos de estatus social-, pasando por los conflictos de distribución internacional, nacional y en el interior de las propias familias.

Son varios los autores cuyas aportaciones constituyen inexcusables referencias a la hora de abordar el estudio de las condiciones de acceso a los alimentos. Destacan, en especial, dos autores con planteamientos muy similares: A. Sen con su enfoque de las titularidades al alimento y A.K.Ghose al destacar el papel de la propiedad de los activos y las posibilidades de su transformación en alimentos. Subyacen, además, las discusiones sobre las formas de acceso al alimento a través de la autoproducción, el mercado, la provisión pública y la ayuda alimentaria.

De entre las ricas aportaciones de Sen destaca su análisis de las hambrunas⁸. Los planteamientos de Sen y de otros se inician a partir de la confrontación de la evidencia

⁸ Del trabajo pionero de Sen se puede destacar:

empírica con las interpretaciones convencionales anteriores. Las hambrunas eran concebidas usualmente como resultado de una escasez extrema y persistente de alimentos, precedida normalmente de desastres naturales. Las hambrunas eran consideradas de esta forma más como algo natural que como un fenómeno social. Hay que añadir una segunda versión, que argumentaba incidiendo en la desproporción entre el crecimiento demográfico y las capacidades de producción de los alimentos.

Sin embargo, el análisis riguroso de las principales hambrunas ha puesto de relieve varias cosas: 1) que algunas hambrunas acaecieron sin que fueran precedidas de ningún desastre natural (por ejemplo, la hambruna bengalí de 1943); 2) que a la existencia de algunas hambrunas no le antecedió un descenso significativo de la producción; 3) aún cuando en algunas otras se produjeron descensos en la disponibilidad de los alimentos, éstas no estuvieron acompañadas de una escasez absoluta de alimentos (India 1860 y 1910, e Irlanda 1940); 4) las hambrunas no afectan al conjunto de la población, sino sólo a ciertos grupos sociales vulnerables; 5) incluso durante hambrunas severas, frecuentemente se exportan alimentos, no sólo desde los países implicados sino también desde las regiones más afectadas; 6) el hambre en el mundo no ha desaparecido a pesar de que entre 1950 y 1980 la producción agrícola mundial aumentó a un ritmo del 2,6% anual, mientras que la población lo hizo a un 2%.

El enfoque de la «titularidad» al alimento de Amartya Sen demuestra que la hambruna no es causada generalmente por la escasez de alimentos como por la incapacidad de los individuos de ciertos grupos sociales de acceder a ellos. Incapacidad que tiene su origen en la falta o disminución de lo que Sen llama la titularidad («entitlement») al alimento en las economías de mercado. El enfoque de la titularidad se centra en la capacidad de las personas para conseguir acceder a los alimentos a través de las instituciones que definen una economía de mercado (propiedad privada y libre mercado). En este sentido se puede hablar de titularidades al alimento vinculadas a la propiedad y de aquellas otras basadas en el intercambio.

(1977): «Starvation and Exchange Entitlements: A General Approach and its Implication to the Great Bengal Famine», *Cambridge Journal of Economics* 1 (1), 33-59.

(1981): *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford: Clarendon Press.

Las titularidades de propiedad abren la posibilidad de acceso a los alimentos a partir del uso de los medios de producción propios y las titularidades de intercambio, a su vez, abren oportunidades de acceso mediante los intercambios de los derechos de propiedad de los individuos en el mercado. Las pérdidas de titularidades (de propiedad, de intercambio, o de las dos) de los individuos de determinados grupos sociales explica los mecanismos por los que se desencadenaría una hambruna a partir de la confluencia de determinadas circunstancias.

Con carácter general, las condiciones de acceso a los alimentos por parte de una persona están prefiguradas, en primer lugar, por la propiedad de sus activos y, en segundo término, por las posibilidades de transformar los activos en alimentos (A.K.Ghose, 1989). Algunas personas disponen como activos de diversos objetos y medios de trabajo. Sin embargo, la mayoría, desposeída de los medios de producción, no dispone de más activo que su fuerza de trabajo. En el plano de la transformación de los activos en alimentos las posibilidades dependen, a su vez, de otros aspectos: primero, de la opción de emplearlos en la actividad económica; segundo, de las relaciones de intercambio entre los activos y los alimentos. En efecto, la posibilidad de emplear los activos no siempre está garantizada, como en el caso de la fuerza de trabajo en situación de desempleo. Respecto a lo segundo, las relaciones de intercambio, suelen ser complejas e inestables. Las relaciones de intercambio están unidas estrechamente a la naturaleza de los derechos intercambiados, asunto éste que está en función de los rasgos de la estructura de las clases sociales y de las ocupaciones a las que pertenecen los individuos. Así, por ejemplo, para un campesino aparcero la relación de intercambio entre el trabajo y los alimentos es directa, pues éste recibe en especie una parte fija de la cosecha; sin embargo, para el trabajador asalariado, la relación es indirecta al recibir como pago un salario monetario. En cualquier caso, la propiedad de los activos, la posibilidad de emplearlos y las relaciones de intercambio, factores todos que determinan el acceso de los individuos a los alimentos, están sujetas a las características político-legales, sociales y económicas de su sociedad, así como a la posición social que la persona ocupa en ésta.

Las diferentes posibilidades que se le ofrecen a un individuo para acceder a los alimentos pasan, primero, por las autoproducciones que se obtengan del empleo de medios de producción propios; segundo, por la compra de alimentos que oferta el mercado a cambio de un signo monetario obtenido por la venta de otros productos o de la fuerza de trabajo; tercero, por el reconocimiento de los derechos de ciudadanía a los individuos de una sociedad (sistemas de protección social). Posibilidades que implican de uno u otro modo a las tres esferas que con carácter general participan en los procesos de satisfacción de las necesidades: la esfera doméstico-reproductiva, la mercantil-privada y la pública-estatal. Ámbitos que en su configuración dependen de las estructuras y arreglos institucionales específicos de cada sociedad.

Es por todo ello que el poder de dominio sobre los alimentos no se puede explicar únicamente por las evoluciones de los niveles de la producción. Cambios en uno o más de aquellos parámetros –en la distribución de los activos productivos, en las reglas que gobiernan el empleo de los activos, y en el conjunto innumerable de relaciones y tasas de intercambio– pueden favorecer o impedir el acceso de algunos individuos a los alimentos: las evoluciones sobre la propiedad de la tierra, las oportunidades de empleo y el tipo de convenio salarial aplicado, los precios relativos de los alimentos y otras mercancías no alimentarias, los cambios en la cobertura estatal de las necesidades de los individuos, el papel de las organizaciones sociales y políticas, etc. son, sin duda, factores más determinantes que las fluctuaciones en los agregados de la producción.

En las sociedades de las economías más desarrolladas, la pequeña proporción de población empleada en el sector agrícola, la declinante participación de la alimentación en los gastos de consumo personal, los mecanismos públicos de estabilización de los mercados agrícolas y el desarrollo de los sistemas estatales de protección social pueden hacer prácticamente inapreciables para la mayoría los cambios anteriormente reseñados. No obstante, para ciertas clases y grupos sociales vulnerables pueden dar lugar, si no a situaciones de grave carencia, sí a cambios en la composición de la cesta de alimentos y a una modificación en la calidad de la dieta.

Ahora bien, un enfoque de este tipo resulta insuficiente para una evaluación más completa de la satisfacción alimentaria. El planteamiento no deja de ser demasiado reduccionista si se centra en exclusividad en la cuestión relativa al acceso al alimento. Por ejemplo, se dan otros factores –además de la disponibilidad y acceso al alimento– igualmente importantes en todo lo relativo a la satisfacción alimentaria, a saber, la disponibilidad de otros bienes y servicios esenciales (vr.gr. la seguridad y mejora en el nivel y calidad del suministro de agua potable, la higiene y los servicios médicos, etc.), la distribución social del uso del tiempo disponible (que marcará, por ejemplo, los rasgos culinarios asociados a los cambios en los estilos de vida), el tipo de relaciones predominantes en el ámbito doméstico (que permitirá, a su vez, afrontar la respuesta a la pregunta de quién es el responsable principal de las tareas vinculadas a la alimentación y de lo que esto le supone), las fuentes y canales de transmisión de la información y del saber alimentario, etc.

Por otro lado, ciertos problemas de la alimentación pueden verse mejorados más adecuadamente reduciendo los requerimientos en lugar de aumentando las disponibilidades. Puede ser el caso, sobre todo en el Tercer Mundo, de medidas que con el objetivo de afrontar la malnutrición incidan en la reducción de agotadoras jornadas de trabajo y en la mejora de las condiciones en que se realiza, pretendan la multiplicación de centros de acopio y almacenamiento que reduzcan desplazamientos y distancias que habitualmente se realizan andando, medidas relativas a la planificación familiar que permitan un menor número de embarazos no deseados, etc. En los países ricos, por el contrario, donde es claro que la mayor parte de los problemas de malnutrición tienen que ver con la sobrealimentación, las líneas que parecerían más adecuadas tendrían que estar relacionadas con la disminución en las cantidades ingeridas y el incremento del nivel de actividad.

Además, y en mayor medida cada día, resulta crucial atender a los procesos productivos a partir de los que se obtiene el alimento. El rasgo más significativo de la alimentación contemporánea es el de la mediación de un complejo tecnointustrial cada vez más sofisticado, que ha terminado por convertir el hecho cotidiano de la alimentación en una faceta añadida de “la sociedad del riesgo”, en la expresión

afortunada de Ulrich Beck. Las ramificaciones del bienestar alcanzarán a tocar de esta manera los costes sociales y ecológicos asociados a los propios procesos de satisfacción.

Finalmente, de todo lo anterior se deduce que la intervención en pro de la satisfacción puede adoptar múltiples formas y precisar de la participación de diversos agentes e instituciones. Por ejemplo, en el nivel de las políticas estatales, las acciones deberán englobar, además de las políticas agrícolas encaminadas a incrementar la provisión y la seguridad en los suministros, toda una amplia panoplia de políticas complementarias en sectores no alimentarios (políticas de creación de empleo que otorguen nuevas oportunidades de obtener ingresos con los que acudir al mercado para el abastecimiento; políticas relacionadas con el comercio exterior y el tipo de cambio, con las que determinar lo que el agricultor recibe por su cosecha; intervenciones que eviten o restauren el deterioro ecológico de las bases naturales del sustento...). Será igualmente relevante la forma en que se active la vida pública y se renueven los debates sociales en las cuestiones referidas a la seguridad de los alimentos o a las garantías frente a los fraudes alimentarios, por señalar otros ejemplos. En su transfondo, el poder de dominio sobre lo que comemos y la forma en que lo hacemos no deja de ser una cuestión de poder político. Como también lo es el que exista el hambre o se haga posible su erradicación. Amartya Sen no ha dejado de reiterar que “ningún país democrático permite el hambre” (EL PAÍS, 5-12-1999) al señalar el papel destacadísimo de la prensa libre, tanto como sistema de aviso para impedir las hambrunas como por el poder de presión que representa para incitar a los gobiernos a responder de forma rápida y adecuada. Y lo que muestra es que en la medida en que haya otras instancias que permitan aflorar las necesidades más allá de las limitaciones reveladoras del mercado y que impulsen a la movilización de los recursos según unas líneas de representación añadidas a las del voto monetario, los problemas relacionados con la alimentación estarán más cerca de su solución. En particular, para lo que sigue siendo el principal drama para una buena parte de la humanidad: el hambre. En el mismo sentido se expresa Paul Streeten al afirmar: “la erradicación del hambre es, en última instancia, una cuestión de poder político de los pobres” (1992; p.28).

La eficacia del consumo

Resuelto el acceso al alimento, en las economías capitalistas primordialmente a través de la garantía de una renta con la que adquirir los alimentos en el mercado, quedan, sin embargo, numerosos flecos sueltos para poder asegurar que el uso de un satisfactor es efectivamente una fuente de satisfacción.

Ya se ha señalado la importancia del entorno alimentario, por ser el ámbito en que se configuran los gustos, se abren las oportunidades y se concretan los procesos de elección de los individuos. Es un espacio en el que se entremezclan un plano cultural y otro estrictamente económico, y que de forma progresiva se perfila a un nivel claramente global en superposición en algunos casos, en detrimento en otras ocasiones, de otros niveles inferiores. A todas estas cuestiones dedicaremos el próximo capítulo, interesando ahora resaltar sólo aquellos aspectos relacionados con la eficacia en el consumo, es decir, con la capacidad de los satisfactores y de los bienes económicos adquiridos de generar bienestar.

Qué duda cabe que en este proceso el entorno socio-económico alimentario desarrolla un importante papel, como se han encargado de recordar Garder y Halweil: “Mientras que la urbanización ha roto la conexión entre el agricultor y el consumidor, y los estilos de vida cambiantes fomentan más comida procesada envasada y la comida rápida, la industria de la alimentación ha asumido un papel poderoso en la cadena alimentaria, suministrando e influyendo en los deseos de los consumidores (...) Este desequilibrio de información y poder entre la industria, los consumidores y la administración pública produce lo que Kelly Brownell, un psicólogo de la Universidad de Yale, ha llamado un entorno alimentario tóxico: un acceso sin precedentes a alimentos ricos en calorías que tienen bajos precios, se anuncian intensamente y que saben bien” (2000; pp.124 y 126). Como se podrá comprobar a medida que nos introduzcamos en los análisis de la globalización y del panorama alimentario español, los principales grupos industriales de alimentación que operan en uno y/u otro nivel son fundamentalmente empresas de alimentos que un experto en nutrición calificaría de “superfluos”, esto es, alimentos pobres o irrelevantes en lo referido a sus componentes

nutritivos. Sin embargo, sus efectos no serán irrelevantes en relación al bienestar, cumpliendo en muchos casos una función esencialmente social (de identificación, de participación social, de comunicación, etc), aunque con un coste en ocasiones alto para la salud personal y el medio ambiente. Siendo así que lo nutricional pasa a un segundo plano, parece claro lo que se comentó en la primera parte: que buena parte de las necesidades inmateriales (comunicación, sociabilidad, etc.) siguen apegadas a procesos y satisfactores intensamente materiales, en lo que es una situación que desmiente la tan cacareada desmaterialización de las formas de vida de las sociedades postindustriales.

Pero hay más elementos que deben ser tomados en cuenta en el análisis de la eficacia y de la eficiencia del consumo alimentario. Ya adelantamos al principio del capítulo que el entorno alimentario trastoca además el concepto de lo que la gente considera como una ración “normal”. Y aquí entra en juego el problema de la optimización de la alimentación, por lo menos en sus referencias a la necesidad estrictamente biológica. Un asunto crucial en la cuestión de los satisfactores es la de la determinación de los aportes que satisfagan óptimamente las necesidades. Es claro para la alimentación humana que “existe un techo de consumo alimentario que separa la insuficiencia de la demasía, ambas perjudiciales” (I.Doyal e I.Gough, 1992; p.208). Si consideramos los objetivos nutricionales como necesidades intermedias -según el planteamiento que se expuso de Doyal y Gough- con los que conseguir resultados en los ámbitos de las dos necesidades humanas básicas de salud y autonomía, todo indica que una vez alcanzados determinados niveles específicos en las primeras (es decir, cumplidas las satisfacciones en las necesidades intermedias), incrementos adicionales no derivan beneficio alguno, cuando no dan lugar a algún tipo de perjuicio. En palabras de los autores: “es preciso un determinado grado de satisfacción para cada necesidad intermedia a fin de optimizar la salud y autonomías humanas, más allá del cual las aportaciones adicionales no mejorarán la satisfacción básica de las necesidades” (p.207). La proporción mínima de satisfacción intermedia que requiere el logro del nivel óptimo de satisfacción de necesidades básicas –lo que denominan el *minimum optimorum*- combina, pues, la búsqueda de *mínimos* en los satisfactores con la búsqueda de *óptimos* en los resultados, justamente lo contrario de lo que ocurre en el actual panorama alimentario industrial.

Se da otra circunstancia, ya al margen del entorno alimentario, que se suele obviar en los análisis del consumo. El economista tiende a identificar la adquisición de las mercancías con su consumo, sin embargo, «productos comprados» no significa «alimentos consumidos» (J.Contreras, 1996).

Por lo general, en las encuestas alimentarias las informaciones que se recaban corresponden a los distintos tipos de alimentos adquiridos en el mercado por los diferentes sectores de consumo: los hogares, hostelería-restauración y establecimientos institucionales. Tal es el caso de los *Paneles de consumo alimentario* realizados en España desde 1986 por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Sin embargo, el producto comprado puede que no sea finalmente consumido. Pero en el caso de que sí se consumiera, habría que caer en la cuenta entonces de que el alimento comprado tiene, en la mayoría de los casos, unas características determinadas y diferentes de aquel mismo producto en la forma en que realmente es consumido. En consecuencia, ni se consume la totalidad de lo comprado, ni se consume, en la mayor parte de las ocasiones, tal y como ha sido comprado. Los alimentos, en general, son cocinados en el marco de la economía doméstica (el caso de los hogares), en el ámbito de la economía mercantil (la restauración) o de la esfera pública (por ejemplo, un centro público de enseñanza con un cocinero personal de la administración), y los rasgos y consecuencias que sobre el bienestar se derivan de estas tareas y actividades no son las mismas para todos los sujetos en ellas comprometidos.

Si bien en los dos últimos ámbitos, para el consumidor final hay coincidencia entre lo comprado y lo presentado en el plato, en la esfera doméstica las cosas se complican. Será pertinente entonces recurrir al concepto de «función de producción doméstica», para considerar que los bienes y servicios adquiridos en el mercado son inputs de un proceso de trabajo doméstico que los hace aptos para el consumo. A ello ya se ha hecho referencia, por lo que no se van a repetir en este momento las características y las implicaciones que se derivan sobre el bienestar de todos los implicados. Pero el asunto no acaba aquí. También habría que tener presente, de cara a la evaluación de la satisfacción, las propias habilidades de que dispone el consumidor para sacar el máximo

partido de bienestar a su consumo. Aspectos que ya han sido tratados y que recogemos a modo de recordatorio.

En consecuencia, el valor nutricional de los alimentos varía según sea el estado de su consumo (crudo o cocinado), de las técnicas utilizadas y de los conocimientos allí aplicados (una verdura, por ejemplo, perderá casi todas sus bondades si se sobrepasan los tiempos recomendados de cocción que dependerán, a su vez, del empleo de una cazuela o de una olla). Asimismo, los valores socioculturales varían según la forma en que son preparados los alimentos. Por tanto, los consumos alimentarios no pueden analizarse teniendo únicamente en cuenta los artículos comprados. “Las maneras de preparar, servir, presentar, ofrecer... los alimentos pueden ser tanto más reveladoras que la propia naturaleza de los productos” (J.Contreras, 1996; p.154). Preguntas de apariencia tan trivial como ¿quién hace la comida? implican una indagación en la economía doméstica y en la división del trabajo entre sexos; ¿qué sobras se guardan y cuáles se tiran? serviría como un buen indicador del grado de despilfarro en los alimentos... Cuestiones, en suma, que ayudan a calibrar el grado de eficacia y de eficiencia en las satisfacciones alimentarias. En definitiva los valores nutricionales, los valores económicos y los valores socioculturales pueden ser muy diferentes dependiendo de la forma de transformación de los alimentos adquiridos, del entorno en que se organiza esa transformación, de quién o quienes la llevan a cabo, de los tipos y grados de aceptabilidad social de los alimentos, de las técnicas de consumo utilizadas, de las habilidades adquiridas en el consumo, del trato dado a los desperdicios, a los despojos y a las sobras, etc.

Evaluación del bienestar alimentario

Como se ha podido comprobar a lo largo de la investigación son múltiples los factores concernidos en los procesos de satisfacción de una necesidad. De muchos de ellos no se disponen indicadores suficientemente precisos y completos con los que evaluar su grado y evolución.

Respecto al tema que nos preocupa, la satisfacción alimentaria, los indicadores se podrían clasificar según los siguientes tipos:

- Indicadores de la producción (tanto de la producción primaria agraria, como de la producción de la industria alimentaria)
- Indicadores de disponibilidad alimentaria (total de alimentos disponibles en el mercado interior de un país expresados en calorías)
- Indicadores relativos a la capacidad económica de acceso de los individuos a los alimentos ofertados en el mercado (nivel y evolución de la renta real, evolución particular de los precios de los alimentos, gastos de consumo personal y estructura del gasto, cantidad comprada de cada producto, etc.)
- Indicadores del lugar de acceso al alimento (cuota del mercado de la tienda tradicional, de los supermercados y de los hipermercados respecto al gasto total en alimentación; gastos de consumo en hostelería-restauración, etc.)
- Indicadores de las propiedades de satisfacción nutricional de los alimentos (tablas de composición de los alimentos)
- Indicadores de habilidades y capacidades de consumo (años de formación en materia culinaria, número de publicaciones en la materia, modalidades de transmisión del saber alimentario, etc.)
- Indicadores sociales de logros y carencias en relación a la necesidad (consumo calórico per cápita, consumo de nutrientes en relación a los niveles recomendados, porcentaje de la población sin acceso al agua potable, porcentaje que sufre enfermedades por desnutrición y malnutrición, porcentaje de bebés con bajo peso al nacer, porcentaje de obesos, etc.)

CAPÍTULO 7. ALIMENTACIÓN Y GLOBALIZACIÓN.

En el transcurso de las cuatro últimas décadas se han producido cambios sustanciales en el mundo de la alimentación. La modernización agraria –entendida como proceso de expansión e intensificación de las relaciones capitalistas de producción en la agricultura- y la integración agricultura-industria se han desarrollado en un marco global de transnacionalización de la economía. Todo ello ha trastocado los distintos momentos que caracterizan los procesos de satisfacción, desde la disponibilidad de los suministros hasta las condiciones de acceso a los alimentos de los individuos y grupos sociales. Más aún, los cambios han sido tan profundos que han afectado a la propia definición social de esta necesidad, estallando en una multiplicidad de significaciones: en términos extremos, para la mayoría de la población mundial sigue planteada como una cuestión de subsistencia, esto es, como el fundamento de una esperanza de vida larga; sin embargo, para otros, los menos, llega a adquirir ribetes predominantemente estéticos (los “cuerpos Danone”), en donde lo importante no es tanto (por ya conseguida) la prolongación de la vida útil como la consecución de un modelo de aceptación social según los cánones vigentes.

Frenta a situaciones pretéritas, con una agricultura autosuficiente en medios de producción y con altos niveles de autoabastecimiento y comercialización directa de los productos agrícolas, se alza en la actualidad un complejo aparato de producción-transformación-distribución con intensos y variados flujos internos bajo la dirección del capital o, por decirlo de otra manera, en el marco de unas relaciones sociales de producción ya casi sólo eminentemente capitalistas. Podría pensarse que la situación es poco nueva, y así es en gran medida, si no fuera porque el alcance y la intensidad del proceso han hecho que el lugar donde se cultivan los alimentos, la persona que los labra, las formas de su quehacer, los lugares donde se pueden adquirir, dónde y cómo se consumen y los rasgos de satisfactor de los alimentos se hayan modificado aceleradamente en pocos años y para un mayor número de gente. Cada una de las etapas del proceso alimentario –desde las semillas a los hábitos de consumo, pasando por los escáneres de los supermercados y la tecnología de los microondas del ámbito

doméstico- han transformando las condiciones de realización de la necesidad humana de alimentación.

Un asunto previo que marcará el análisis de las maneras de acceso de los individuos y grupos a los bienes alimenticios es el concerniente a la transformación de las condiciones de disponibilidad de los suministros, aspecto que vendrá mediado por la consolidación de un sector agroindustrial en el capítulo alimentario cada día más transnacionalizado. Aunque cultivar, transformar y consumir alimentos ha sido, y en buena medida sigue siendo, una actividad con importantes rasgos locales, las tendencias provenientes de un sistema económico cada vez más mundializado han alterado las distintas facetas de la alimentación en las sociedades particulares. A la vez, la observación de los indicadores y tendencias alimentarias a un nivel global nos pone sobre aviso sobre los límites de un modelo que avanza deteriorando lo que O'Connor ha denominado *condiciones de producción*, esto es, aquellas condiciones que preceden y posibilitan la producción inmediata y que quedan tocadas por ser tratadas como mercancías cuando en realidad no se reproducen de acuerdo a las leyes del valor.

1. SECTOR AGROINDUSTRIAL, SECTOR AGROALIMENTARIO Y SISTEMA ALIMENTARIO.

La FAO¹ define el *sector agroindustrial* como “la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola” (1997; p.222). Se trata de una definición claramente insuficiente si no se llega a tener en cuenta que la agroindustria es en realidad un espacio de intersección de actividades de múltiples sectores en el que lo característico son las interdependencias con actividades precedentes y posteriores, generando en su desarrollo numerosos efectos de arrastre hacia atrás y hacia delante (*back ward or forward linkages*, en expresión de Hirschman). Remite, pues, a una gran variedad de actividades, con la intervención de numerosos agentes, y en las que la producción agrícola, forestal y pesquera no son más que un momento de una larga cadena económica consistente en: 1) producción de insumos químicos y

¹ FAO: *El estado mundial de la alimentación*, Parte III (La agroindustria y el desarrollo económico), Roma, 1997.

biotecnológicos; 2) el procesamiento agroindustrial propiamente dicho; 3) la financiación; 4) el marketing; 5) la publicidad; 6) la distribución de productos agrícolas y artículos procesados; 7) la investigación y la innovación en los productos.

El sector agroalimentario no es sino un componente –eso sí, el principal- del conjunto agroindustrial². Según la ONUDI la parte del valor añadido manufacturero total correspondiente a la agroindustria representó en 1994 más del 30% en los países industrializados, sobrepasando el 37% en el caso de los países en desarrollo. Del mismo total correspondió a las actividades relacionadas con el procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco un 12% para el conjunto de los países industrializados y cerca de un 18% para los países en desarrollo. El resto de la participación del sector agroindustrial en la producción manufacturera se debió a actividades de fabricación de productos textiles, de madera, de papel, de caucho, etc.

T.III.3. Parte del valor añadido manufacturero total¹ correspondiente a las agroindustrias en determinados grupos de países, 1980 y 1994²

Grupos de países	Alimentos, bebidas y tabaco		Total las agroindustrias	
	1980	1994	1980	1994
Países industrializados	13,3	12,6	34,3	31,4
CE	11,9	13,5	32,2	31,6
Japón	11,3	9,4	33,1	26,4
América del Norte	13,7	11,9	35,3	32,1
Europa Oriental y CEI	20,8	20,5	41,5	40,3
Países en desarrollo	18,2	17,7	42,0	37,6
Países de reciente industrialización (PRI)	15,1	14,5	38,6	33,7
PRI de segunda industrialización	23,5	19,7	48,2	42,5

¹ A los precios constantes de 1990. ² 1993 para los países en desarrollo

PRI: Argentina, Brasil, Méjico, ex Yugoslavia, Hong Kong, India, República de Corea, Singapur y Taiwan.

PRI de segunda generación: Marruecos, Túnez, Chile, Turquía, Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.

Fuente: ONUDI, *International Yearbook of Industrial Statistics*, Viena, 1997.

² El sector agroindustrial, cuya especificidad con respecto a otros sectores industriales consiste en gran medida en el carácter biológico de la materia prima, incluye, por tanto, a industrias no alimentarias con características diferenciables del resto no sólo en cuanto a los valores de uso de las mercancías, sino porque también las mercancías de origen agrícola no alimentarias requieren con carácter general un mayor grado de elaboración. Debido al valor añadido de cada una de las sucesivas etapas de elaboración, la proporción de la materia prima original en el coste total disminuye. Además, utilizan cada vez más productos sintéticos u otros sucedáneos artificiales en una especie de desapego de su caracterización agrícola. Sin embargo, algo similar viene sucediendo -aunque en menor medida- en algunas industrias alimentarias, trayendo resultados paradójicos. Por ejemplo, en el subsector de transformados dulces, siendo una actividad derivada en su origen del sector del azúcar, las líneas de mercado que parecen imponerse con más fuerza son toda la gama de artículos *light* o sin azúcar, debido sobre todo a la creciente preocupación por el control dietético.

Vamos a definir el *sector agroalimentario* como el complejo conjunto de componentes, relaciones y actividades que articulan diversos sectores y momentos de la producción, procesamiento y comercialización de los alimentos. El concepto trasciende una visión reducida de lo económico, implicando las relaciones que surgen de la actividad y participación de una pluralidad de agentes (agricultores, empresas, Estado, organismos internacionales, etc.). Se conforma así un aparato de producción-transformación-distribución alimentaria como exponente más claro del artificio y complejidad en el proceso de satisfacción de las necesidades en las sociedades avanzadas. Recordemos que la noción de satisfactor debe entenderse en un sentido amplio, involucrando además de objetos, las actividades y las relaciones a través de las que se materializa la satisfacción de las necesidades.

Llegamos finalmente a la idea de *sistema alimentario*, que incluye además de la producción, comercialización y procesamiento, el consumo de las mercancías que provienen mediata o inmediatamente del ámbito agrario. Esto es, como sistema abarca todos los momentos (desde la producción al consumo) del producto agrario, así como los agentes e instituciones participantes y las relaciones emergentes (J.Déniz, 1988). En consecuencia, la cadena agroalimentaria de un sistema alimentario está formada por los siguientes eslabones:

1. la producción de insumos químicos (fertilizantes, pesticidas, plaguicidas) y biotecnológicos (semillas, material genético para la reproducción animal, etc.), así como la demanda de equipos agroindustriales;
2. la producción agrícola, forestal y pesquera;
3. el procesamiento industrial;
4. la distribución de productos agrícolas y alimentos procesados;
5. dietas y patrones de consumo alimentario.

El avance de la modernización capitalista ha provocado una creciente integración, tanto horizontal como vertical, de estas actividades, siendo –como se ha visto- de una importancia económica nada desdeñable en cualquier sociedad, aún cuando disminuya la importancia relativa de la actividad agrícola en el global de la actividad económica.

El sistema alimentario es ante todo “el resultado de las relaciones de poder entre los agentes múltiples y heterogéneos que son las empresas, las agencias internacionales, los Estados, los productores agrícolas y agroindustriales, la fuerza de trabajo y los consumidores” (J.Déniz, 1988; p.323).

2. LA TRANSNACIONALIZACIÓN DEL SISTEMA ALIMENTARIO: PRODUCCIÓN, COMERCIO, CONSUMO.

Hemos comentado que la modernización capitalista ha llevado a que el sector agrario de cada país esté cada vez más integrado en el tejido productivo de la economía, con múltiples interrelaciones con empresas industriales y de servicios, tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta. Por otra parte, la necesidad de precisar la forma con la que se empieza a afrontar la satisfacción de las necesidades alimenticias ha llevado a buscar categorías de análisis con las que superar las limitaciones del enfoque sectorial. El marco de la globalización, a su vez, está cambiando las condiciones del desarrollo agroalimentario en todo el mundo. A esto dedicaremos ahora la atención.

Están cambiando las condiciones del desarrollo agroalimentario en todo el mundo como consecuencia del impacto de las diversas dimensiones de la globalización. En primer lugar, debido a las nuevas políticas alimentarias y de orientación y garantía agraria de base nacional o supranacional; asimismo, por los nuevos aires liberalizadores en los regímenes comerciales internacionales. En segundo lugar, de naturaleza más objetiva que política, por la evolución y aplicación de los avances tecnológicos aplicados a los alimentos y a su circulación como mercancías. Por último, porque la dimensión económica de la globalización lleva a considerar que lo que se mundializa no son tanto aspectos parciales del capitalismo como las propias condiciones de su funcionamiento y reproducción, quedando afectado por ello el ámbito que nos ocupa.

Producción y comercio: principales magnitudes

No es fácil determinar con precisión lo que significa el sector agroalimentario en términos cuantitativos, dada la variedad de criterios y fuentes de carácter estadístico. Mucho menos, perfilar el grado de transnacionalización de la producción.

La producción anual de alimentos procesados y bebidas está valorada en los últimos años en torno al 7% aproximadamente del PIB planetario (X.Barrutia, 1996). Ya dijimos que en los países industrializados, aunque la agricultura primaria aporta una proporción muy pequeña al producto total, la industria alimentaria representa una cifra superior al 12% del valor añadido manufacturero total a mediados de los noventa. La cifra asciende a más del 17% en el caso de los países en desarrollo (cuadro III.3). La industria alimentaria emplea alrededor del 10% de la fuerza laboral total ocupada en la manufacturación en los países desarrollados y entre el 20 y el 30% en los países en desarrollo (FAO, 1997; p.239). Los países desarrollados llevan el protagonismo en las industrias de la alimentación, bebidas y tabaco, ya que en las mismas fechas sumaban alrededor del 80% del valor añadido mundial del sector, correspondiendo a Europa occidental y América del Norte casi el 60 por ciento (p.227).

Es una tendencia perfectamente asentada la de la disminución de la participación en el comercio mundial del sector primario, con el ascenso correlativo de la cuota de las manufacturas y, más recientemente, de los servicios comerciales. Por eso mismo, el valor del comercio agroalimentario mundial no ha dejado de ser importante, aún cuando haya disminuido la significación comercial de la agricultura primaria. En el año 1994 fue de 390.000 millones de dólares, es decir, más de un 10% del valor del comercio mundial total. Sólo a Europa Occidental le correspondió casi el 50% de todas las importaciones y el 45% del total de las exportaciones (FAO, 1997; p.253).

En cuanto a la inversión extranjera directa, de un total de 300.000 millones de dólares a que ascendió en 1995, se estima que 25.000 millones se destinaron a la industria agroalimentaria (FAO, 1997; p.256). Según la OCDE³, del flujo total de

³ OCDE, 1995: *International Direct Investment Statistical Yearbook*, Paris

inversión directa procedente de sus países miembros hacia todos los destinos, la parte correspondiente a la industria de fabricación de alimentos, bebidas y tabaco fue bastante importante en el caso de los países de origen de lo que hoy son las principales transnacionales de este ámbito: un 35,9% en los Países Bajos, un 13,5% en Suiza, un 9,9% en los EE.UU.

Ahora bien, como ha señalado Martínez González-Tablas (2000), el indicador de la IED proporciona una información limitada sobre la producción transnacional. En primer lugar, porque con ella se inicia un ciclo de actividad en el que la inversión es sólo el momento inicial, desplegándose a continuación una variedad enorme de efectos sobre el ámbito de la producción: combinación con otros capitales propios o ajenos, relaciones con clientes y proveedores locales o foráneos, efectos sobre el funcionamiento, la expansión o la retracción del mercado, etc. Segundo, porque la IED no implica siempre inversión productiva, verdadera acumulación, pudiendo ser sólo simple cambio de titularidad en la propiedad de los activos, como es el caso de las adquisiciones. Tercero, porque en no pocas ocasiones la IED ha dejado de ser condición necesaria de la actividad empresarial transnacional, debido –sobre todo en los tiempos recientes- al auge de las alianzas estratégicas. En consecuencia:

El análisis de los flujos y la estructura de la IED nos proporciona una información limitada sobre la producción transnacional(...); no capta el poder sobre los recursos que se deriva, porque nada dice ni de la participación en el capital, ni del apalancamiento (grado de utilización de recursos ajenos) y se le escapan las variantes que no comportan inversión aparente (p.168).

Por todo ello, se concluye, los indicadores de comportamiento empresarial cobran creciente importancia para llegar a caracterizar con mayor precisión el proceso de transnacionalización. Sin embargo, antes de analizar el comportamiento y las estrategias de internacionalización de las empresas del sector, nos vamos a referir a su importancia cuantitativa.

En el proceso de internacionalización esas grandes corporaciones acaparan la mayor parte de la inversión directa que se orienta a la industria alimentaria, si bien en la

actualidad es creciente el protagonismo de empresas de tamaño medio –como se verá que sucede en el caso español- con estrategias claras de expansión en el exterior.

Si se centra el análisis en el mundo empresarial como principal agente de la globalización de la producción, nos encontramos con que “se estima que las 100 mayores firmas con base en la OCDE llegan a producir aproximadamente el 20% de la producción global de alimentos procesados y bebidas procesadas” (X.Barrutia, 1996; p.274). En la mayoría de ellas está presente el carácter transnacional⁴. En el *World Investment Report* de 1997 se calcula un índice de transnacionalización de las empresas como el promedio de los ratios de activos, ventas y empleos en el extranjero sobre los totales correspondientes. Aplicado a las cien primeras por el valor de sus activos en el extranjero, nos encontramos con que la empresa que muestra el mayor grado de transnacionalización de todas es la de origen suizo *Nestlé*, y que entre las diez primeras más transnacionalizadas se encuentran dos grupos de la industria de la alimentación (la mencionada *Nestlé* junto con la *Unilever*).

T.III.4. Presencia de las empresas de alimentación entre las cien primeras empresas con mayor valor de activos en el extranjero. Ordenadas por el índice de transnacionalización WIR.

Puest	Grupo empresarial	Activos		Ventas		Empleo		Índice
		Exterior	Total	Exterior	Total	Exterior	Total	
1	Nestlé SA	33,2	38,2	47,8	48,7	213.637	220.172	94,0
8	Unilever	25,8	30,1	42,7	49,7	276.000	307.000	87,1
19	Grand Metropolitan	9,5	17,5	11,4	12,6	45.978	63.533	72,4
49	Sara Lee Corporation	6,7	12,4	7,1	17,7	91.439	149.085	51,7
62	Philip Morris	19,5	53,8	27,7	66,1	88.201	151.000	45,5
63	Groupe Danone SA	6,7	19,0	8,6	16,2	32.770	73.823	44,4
75	RJR Nabisco	5,8	31,5	4,7	16,0	42.066	76.000	34,4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1997*.

⁴ El carácter transnacional de capitales y empresas no es en la práctica fácil de determinar. Por definición se aludirá a aquellas empresas que han perdido su base nacional y se han mundializado. Pero para hacer operativa esta definición en el campo empírico se hace indispensable postular el grado de transnacionalización a partir de algunos criterios. Sutcliffe y Glyn (1999) recogen los más usuales (si se trata de empresas con filiales de venta en el extranjero; si se trata de empresas con filiales de producción en el extranjero; si practican la integración internacional de la producción; si se trata de empresas con propiedades significativas en varios países; si en su origen la nacionalidad es compartida; si la propiedad, la producción y la gestión se presentan netamente desnacionalizadas), mostrando su escepticismo de que existan algunas que respondan al criterio más fuerte. Por su parte, Glz-Tablas (2000; p.178) da un paso más y formula tres indicadores que, a su entender, permiten evaluar el grado de transnacionalización haciendo justicia a la definición: en primer lugar, el criterio de a dónde va la inversión del capital; en segundo, el del ámbito de la procedencia de los beneficios y, finalmente, el de la condición económica nacional de los propietarios.

Igualmente, si se consideran las 50 primeras empresas transnacionales cuyo origen nacional se sitúa en los países en desarrollo la clasificación según el grado de transnacionalización vuelve a estar encabezada por empresas de la industria de la alimentación y de la bebida: el primer lugar para *Panamericam Beverages* (México) con un valor en el índice de 75,0 y el tercero para *Gruma SA* (México) con un grado de transnacionalización del 72,3%.

Dentro de la industria alimentaria las empresas transnacionales desempeñan un papel protagonista: atendiendo a la cifra global de ventas, magnitud que es homogénea con los gastos de los consumidores a los efectos de la satisfacción, “de las 600 primeras ETNs pertenecientes al club con ventas superiores a mil millones de dólares, 77 (el 12%) pertenecen a dicho sector, con unas ventas estimadas en unos 324.000 millones de dólares, lo que representa el 10,4% del total de ventas” (X.Barrutia, 1996; p.275). En la industria agroalimentaria, de una facturación total de 599.000 millones de dólares en 1990, los diez primeros grupos multinacionales absorbían el 32% (FAO, 1997; p.260).

Comportamiento de las empresas transnacionales

Dos son los resultados generales que se derivan del comportamiento de las empresas del sector agroalimentario: por un lado, un proceso claramente definido de centralización del capital; por otro, una creciente diversificación en sus actividades.

Marx se refirió a la concentración que acompaña a la acumulación del capital como la expansión de la escala de producción a través del crecimiento de los capitales individuales. Sin embargo, con los cambios experimentados a nivel de las macroestructuras empresariales no parece que los aumentos en los tamaños de las plantas haya sido el rasgo primordial, más bien lo que ha surgido han sido enormes conglomerados con una amplia variedad de opciones derivadas de las innovaciones organizativas. La centralización del capital, entendida como un acrecentado dominio sobre los recursos del sector por cada vez menos capitales como consecuencia de fusiones y adquisiciones, sí que es un rasgo sobre el que pesan pocas dudas. En el primer lustro de la década de los noventa, las fusiones y adquisiciones transfronterizas

de empresas dedicadas a la fabricación de alimentos, bebidas y tabaco alcanzaron un valor medio anual de 12.200 millones de dólares, representando el 7,7% del total de fusiones y adquisiciones transfronterizas del mencionado período (WIR, 1996).

Las empresas alimentarias transnacionales han optado por lo general por la diversificación de sus actividades: “según un informe del United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC), de los 51 procesadores alimentarios con ingresos superiores a 2.000 millones de dólares, todos excepto seis están en al menos vinculados a una línea de negocio totalmente desconectada de la industria alimentaria” (X.Barrutia, 1996; p.277). En algunas empresas se ha seguido una trayectoria inversa en la diversificación, es decir, se ha llegado a la industria alimentaria desde una actividad principal que nada tiene que ver con la alimentación (aunque sí con la agroindustria), como es el caso de las grandes tabaqueras: así lo hizo *Philip Morris* cuando adquirió *General Foods* o *R.J.Reynolds* cuando se hizo con el control de *Nabisco* (R.J.Barnet y J.Cavanagh, 1994). Si se tiene en cuenta el juego central de sustancias como la nicotina y la cafeína en lo que ha sido durante muchos decenios la línea de negocio principal -a partir de la que han asentado posteriormente la diversificación de sus actividades- en las dos mayores corporaciones transnacionales (*Philip Morris* y *Nestlé*), se puede comprender la paradoja, fácilmente perceptible desde una visión centrada en la satisfacción de las necesidades, de que dos de las más grandes empresas de alimentación se mantengan por productos que se compran esencialmente por su impacto farmacológico en el cuerpo humano. Lo que les lleva afirmar a Barnet y Cavanagh que “no sería desacertado clasificar a ambas empresas, *Philip Morris* y *Nestlé*, como empresas de drogas” (1994; p.221).

Cuando la diversificación se dirige hacia otras fases (anteriores y/o posteriores) de la actividad que la empresa desarrolla, se produce una diversificación vertical. Y cuando queda internalizada en la empresa, esto es, cuando la producción de una fase sirve de insumo para otra desarrollada por la misma empresa, nos encontramos con un fenómeno de integración vertical, que puede ser total o parcial, según cubra la totalidad o sólo algunas de las fases.

Entre los objetivos que busca la empresa a la hora de proceder a la integración vertical de su producción cabe resaltar, en primer lugar, la reducción de costes de transacción; también, la coordinación y acompasamiento de la provisión agrícola con las exigencias de producción de la propia empresa agroalimentaria; finalmente, y de forma más reciente, la necesidad de que la producción agroindustrial cumpla las normas de calidad exigidas por una demanda cada vez más específica y diversificada.

Durante mucho tiempo la modalidad tradicional de integración llevó a controlar la producción agrícola desde el origen, es decir, mediante la propiedad de la plantación o de los grandes ranchos ganaderos. En la actualidad, la forma más usual consiste en una *casi-integración* de la producción por la vía de la *agricultura bajo contrato*. Con el sistema de agricultura de contrato, las empresas transnacionales no son las propietarias de la tierra sino que contratan la producción con los agricultores locales al tiempo que les abastecen de los insumos necesarios, créditos y asistencia técnica para llevar a cabo la actividad agrícola. De esta forma la empresa no internaliza la función de producción en el campo, aunque controla el proceso a través de sus inspectores técnicos y obtiene la producción primaria a precios fijados de antemano. Todo ello parece indicar, como señala Barratt-Brown, que en la actualidad las empresas transnacionales “se preocupan menos de la propiedad o control directo del punto de producción o de la comercialización correspondiente al eslabón final de la cadena, mientras controlen el marketing y la manufactura situadas en la mitad de la misma” (1994; p.456).

Esta modalidad de subcontratación es expresión de las nuevas formas de inversión que –junto con *joint ventures*, concesiones de licencias u otras subcontrataciones- han venido caracterizando el proceso actual de transnacionalización de la producción.

Evolución de la industria alimentaria en las últimas décadas

Por todo ello, los rasgos propios del comportamiento empresarial y los cambios en las condiciones (tecnológicas, políticas y estrictamente económicas) en las que se

desarrolla ese complejo que hemos denominado sector agroindustrial, se ha ido produciendo una evolución paulatina en la industria alimentaria.

En los años setenta la estructura de la industria alimentaria se caracterizaba fundamentalmente por los siguientes rasgos (FAO, 1997): en primer lugar, por la existencia de un gran número de productores locales, generalmente con un elevado grado de especialización en un único artículo o en una serie limitada de artículos fuertemente relacionados entre sí, con presencia en los mercados más próximos; asimismo, existía un número menor de empresas nacionales e internacionales, también con un alto grado de especialización en sólo alguno de los subsectores alimentarios, operando en los mercados internos de cada nación; finalmente, se detectaban al mismo tiempo un número aún menor de empresas multinacionales, que eran o extremadamente diversificadas (*Unilever, Nestlé*) o altamente especializadas (*Coca-Cola*). En consecuencia, el rasgo fundamental de los mercados era el de la fragmentación, resultado tanto de factores culturales (gustos, la identificación con lo local, la lealtad a la marca, etc.) como de limitaciones inducidas por las políticas económicas llevadas a cabo por los gobiernos (políticas discriminatorias a favor de los proveedores locales y vendedores al por menor, barreras comerciales relacionadas con normas técnicas, reglamentos de salud e higiene, etc.).

Entrada la década de los ochenta la situación se empezó a mostrar ya diferente. Los grandes grupos alimentarios transnacionales fueron apoderándose gradualmente de los mercados locales mediante diversas estrategias, en concreto:

1) Se generalizó la comercialización de productos con características normalizadas a nivel internacional. La estandarización mundial de un cierto nivel de productos ya tenía su historia, pero la omnipresencia de algunos artículos emblemáticos (*Coca-Cola, Marlboro*), reforzó el que algunas empresas apostaran claramente por derribar las barreras psicológicas hacia ciertos alimentos y bebidas, firmes en la convicción de poder convertirlos así en nuevos iconos globales.

2) La pauta más normal ha consistido en la comprensión y adaptación a los gustos locales, lo que ha llevado a que las empresas en sus estrategias de expansión por los

mercados internacionales introduzcan productos nuevos que incluyan algunas de las características de los productos locales. En este sentido evalúan Barnet y Cavanagh la estrategia de *Nestlé*: “Nestlé insistió en la comprensión y servicio de los gustos locales. Sus directivos, como los misioneros de tiempos pasados, están en los países extranjeros durante años, estudiando la lengua y las peculiaridades alimentarias” (1994; p.221).

3) El hecho de que la participación del gasto alimentario en el total del consumo privado haya disminuido o se haya estabilizado ha dado lugar a una diferenciación creciente de la oferta y a una búsqueda de consumos de enclaves siguiendo criterios socioeconómicos, demográficos, etc.

Es difícil establecer generalizaciones, pero parece cada vez menos discutible que los sistemas alimentarios de la mayor parte de las distintas economías nacionales avanzan en la integración en un sistema alimentario mundial, principalmente por los impulsos procedentes desde el ámbito de la producción. Según se verá un poco más adelante, en el caso español la estructura empresarial está pasando de un modelo tradicional con un amplio censo de pequeñas y medianas empresas de ámbito local o nacional a otro más heterogéneo y complejo que asiste a un acelerado proceso de concentración industrial, fundamentalmente por el protagonismo de un puñado amplio de empresas transnacionales que en no pocos subsectores se han establecido en una clara posición de dominio.

Las nuevas estrategias en las empresas han desencadenado una búsqueda de posiciones en los mercados de las distintas economías, sobre todo con políticas de adquisiciones horizontales y mediante el control agresivo de actividades comerciales como la publicidad, la venta al por menor y la investigación y desarrollo para la innovación de productos. Todo ello, que duda cabe, remodela las condiciones en que las oportunidades y los deseos de los consumidores quedan definidos

El comercio en el ámbito agroalimentario

No sólo son relevantes los niveles señalados en los flujos comerciales y los cambios en la composición del propio comercio al amparo de la transnacionalización de la producción. También es importante señalar que quedan sin resolver las consecuencias derivadas de los rasgos estructurales que tradicionalmente han gobernado los intercambios agrícolas, al tiempo que se introducen nuevas temáticas en relación a la organización del comercio mundial en este ámbito.

Con relación a lo primero, sigue bien presente la problemática de la progresividad arancelaria, esto es, las consecuencias que sobre el desarrollo de la industria agroindustrial de muchos países del Sur tiene el hecho de que los derechos aduaneros sean más altos cuanto mayor valor se añade al producto primario original. El que los aranceles de los productos agrícolas elaborados sean generalmente más elevados que los aplicados a los productos básicos primarios dificulta enormemente el avance de un sector agrolimentario en los países con mercados internos reducidos. Aunque un estudio de la FAO⁵ ha mostrado que la progresividad arancelaria ha disminuido como resultado de la Ronda Uruguay del GATT, la situación aún queda lejos de ser satisfactoria. Por otro lado, sigue incidiendo sobre las condiciones de vida de millones de campesinos y sobre la ampliación de la base agrícola el escaso porcentaje del valor final que va a parar al cultivador nacional.

Por lo que respecta a la progresiva incorporación al mercado mundial de actividades del sector agrícola que anteriormente apenas lo estaban o que operaban en mercados muy regulados, se han despertado acaloradas discusiones en torno a su repercusión en el bienestar presente y futuro de la humanidad. Hay que referirse, en concreto, a los acuerdos sobre los productos agrícolas de la última ronda del GATT y al Acuerdo sobre Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual.

Por un lado, la liberalización de los intercambios comerciales de productos agrícolas ha sido aplaudida por las consecuencias favorables que se pudieran derivar para la promoción de las exportaciones de los países con esa especialización, por el

⁵ FAO : *The impact of the Uruguay Round on tariff escalation in agricultural products*, ESCP n°3, Roma, 1997.

abaratamiento potencial de los satisfactores alimentarios y por las posibilidades que abre para atajar crisis alimentarias por problemas locales de abastecimiento. No en vano, el concepto de «seguridad alimentaria nacional» se ha definido como la disponibilidad suficiente y perdurable de unos suministros por persona mediante el aumento de la producción, las reservas o las importaciones. Igualmente, han sido saludadas las reducciones de los subsidios públicos al sector, dado su carácter social regresivo en no pocos casos y negativas consecuencias medioambientales en otras muchas ocasiones. Particularmente se señala el caso de los países de la OCDE, donde la agricultura es el sector que recibe los mayores subsidios -más de 330.000 millones de dólares anuales (PNUD, 1998; p.10)-, contribuyendo a desarrollar un modelo profundamente ineficiente desde el punto de vista ecológico y que sobrerrepresenta a los propietarios agrícolas frente a otros sectores sociales.

Por otro lado, sin embargo, no faltan quienes alertan sobre otras consecuencias ecológicas, sociales y de género no suficientemente evaluadas que podría reportar el proceso mercantilizador. Se subraya que la agricultura y otras actividades afines son la fuente más importante de satisfacción de las necesidades de subsistencia y protección de gran parte de la humanidad: alrededor de una cuarta parte de la población mundial -mil quinientos millones de personas-, pertenece a familias de agriculturas y agricultores agroecológicos tradicionales. Constituye, en la mayoría de los casos, la forma más adecuada para producir, transformar y consumir alimentos de acuerdo con las necesidades ambientales, económicas y culturales locales. Los procesos de liberalización comercial e internacionalización del sector alimentario conducen a la sustitución de las mujeres y otros productores de subsistencia por las corporaciones transnacionales, convirtiéndose estas últimas con el tiempo en las principales suministradoras de alimentos. Esto conlleva hoy, y aún más en el futuro, una reestructuración profunda del poder en relación con los alimentos, marginando a las economías familiares y domésticas de la producción y, más en particular, marginando a las mujeres de las funciones alimentarias de subsistencia, debido a que en el Tercer Mundo ellas son mayoría⁶ entre quienes trabajan las pequeñas explotaciones agrícolas⁷ (M.Mies y V.Shiva, 1998).

⁶ En África las mujeres realizan un 80% del trabajo necesario para la producción de la alimentación, en Asia entre el 50% y el 60% y en América Latina alrededor del 40%. También en el resto del mundo, las

Todo ello supondrá, en la práctica, el abandono de los objetivos de autosuficiencia en el campo de la alimentación y la adopción de formas de satisfacción alimentaria vinculadas a los mecanismos globales del mercado y a los objetivos de beneficios del *agrobusiness* transnacional, con importantes efectos en los niveles de realización de las necesidades de alimentación de la población mundial y, en consecuencia, sobre su bienestar. Se suele argumentar que el nuevo sistema alimentario mundial es la (única) garantía para afrontar el objetivo de la seguridad alimentaria universal en la alimentación. De momento, si nos atenemos a los hechos, la realidad parece apuntar hacia otro sitio: 1) entre el 50 y el 60% de la producción mundial de cereales no sirve en este modelo para alimentar directamente a las personas, destinándose una buena parte a la crianza industrializada de animales en consonancia con la dieta carnívora dominante en los países industrializados; 2) las posibilidades de incrementar la producción mundial anual de cereales muestra tendencias desfavorables (L.Brown, 1993, 1997a, 1997b y 1998), por lo que el mayor o menor acceso a los recursos alimentarios en un contexto liberalizado quedará aún más determinado por la mayor o menor capacidad de compra; 3) de manera creciente se utiliza la tierra agrícola útil en los países pobres no para cubrir las necesidades alimentarias de sus poblaciones, sino para obtener mercancías de lujo para la exportación - como frutas exóticas, flores o camarones- con los que llenar los opulentos mercados del mundo rico; 4) la vinculación a los mercados mundiales de la satisfacción alimentaria ha aumentado en las últimas décadas en los países del Sur sin que se haya solventado en la misma medida sus problemas alimentarios: "los países del Sur dependen más cada año de las importaciones de alimentos. Éstas han pasado de veinte millones de toneladas a principios de la década de los sesenta, un 2% del consumo de cereales, a ciento veinte millones de toneladas a principios de la década de los noventa, es decir, el 10% del

mujeres son las principales responsables en asegurar y preparar la alimentación cotidiana" (M.Mies y V.Shiva, 1996: *Llamamiento de Leipzig*).

⁷ Existen, además, determinadas prácticas que refuerzan el mencionado proceso de desplazamiento de los productores agrícolas tradicionales. En primer lugar, aquellas tendentes a rebajar los precios de los excedentes subvencionados de EEUU y la UE. La venta de excedentes agrícolas a precios por debajo de los costes de producción, transporte y comercialización de la producción local incorpora la competencia externa a los mercados campesinos locales del Tercer Mundo, presionando a la baja el precio de los alimentos básicos, pero obligando al final a los agricultores y agricultoras a abandonar las explotaciones cuando sus ingresos se reducen por debajo del nivel de subsistencia. En segundo lugar, ciertos contenidos de los programas de ajuste estructural actúan en el mismo sentido: la obligación a aceptar la importación de alimentos basada en la aplicación abusiva del concepto de «seguridad alimentaria nacional» y otras indicaciones al resguardo de expresiones como «retiro de productores» y «detracciones de recursos».

consumo. Es muy probable que sigan creciendo y que alrededor del 2010 alcancen los ciento sesenta millones de toneladas" (S.Brunel, 1998; p.284). Presuponer que un aumento de las importaciones redundará en una mayor cobertura de la necesidad alimentaria responde al mismo orden de falacias que la de vincular automáticamente un incremento de la producción con un mayor nivel de satisfacciones.

Otro punto enormemente controvertido es el relativo al acuerdo sobre los llamados «aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio» (ADPIC) adoptados en la última ronda del GATT. En particular, en lo referido al tema de la propiedad de los recursos genéticos y las formas de vida. Las patentes sobre las semillas hacen que las grandes empresas las traten como si fueran creación suya. Sin embargo, se nos recuerda, es la naturaleza y el saber milenario de los agricultores y agricultoras quienes han creado las semillas que las grandes empresas intentan apropiarse y presentar como innovaciones propias⁸. De nuevo la cuestión radica en una pérdida de poder de los agricultores sobre la producción de alimentos como consecuencia de la pérdida del control sobre las semillas, al tiempo que se perfila un espectro de riesgos potenciales, no lo suficientemente aminorados por la precaución, derivados de la explotación comercial de las nuevas biotecnologías.

El problema se plantea en la medida en que la biodiversidad ya no es valorada como base de subsistencia, sino como condición para el desarrollo de la industria biotecnológica, incorporándose mediante su apropiación o privatización en la circulación global de mercancías. La formulación de los derechos de propiedad intelectual es una

⁸ La base de esta afirmación alude a lo que constituye la parte más crucial de la polémica: qué considera el artículo 27 del proyecto de acuerdo sobre materia patentable. Vandana Shiva (1998) sostiene que los ADPIC son restrictivos desde un punto de vista conceptual y, como consecuencia, discriminatorios en su aplicación. Por diversas razones. Primera, porque en “el preámbulo del acuerdo sobre los ADPIC se establece que éstos sólo se reconocerán en la calidad de derechos privados” (p.120), negando un estatus jurídico internacional a los derechos comunes o transformándolos directamente en derechos privados. Segunda, porque se reconoce el derecho de propiedad intelectual sólo sobre aquellas innovaciones susceptibles de “aplicación industrial” para su “comercialización”, relegando los conocimientos y creativities de las comunidades agrícolas tradicionales realizadas en el ámbito local y de aplicación doméstica no orientadas a crear beneficios en el mercado. El resultado no puede ser más paradójico, ya que aunque se reconoce que la diversificación de las especies vegetales se origina en su mayor parte en el Tercer Mundo, en la práctica son únicamente las grandes empresas transnacionales las que están en condiciones de registrar las patentes. Estas corporaciones al apropiarse de las semillas, mejoradas por la experiencia y el saber tradicional de las comunidades, y al ser tratadas en laboratorio para su aplicación industrial y comercialización, se hacen con el control de los recursos genéticos.

condición necesaria para sacar provecho a los resultados biotecnológicos de cara a su comercialización. En el mercado, para que sea posible la transacción, deben estar claros los derechos sobre la mercancía. Ahora bien, este planteamiento alumbra una dimensión añadida al conflicto Norte/Sur, a saber: la obligación de pagar utilidades por la licencia de uso de productos que las empresas transnacionales del Norte han desarrollado a partir de los recursos genéticos del Sur. Es decir, plantea a los países del Sur la disyuntiva de intercambiar biodiversidad por biotecnologías. Además, esto crea un problema grave relacionado con los riesgos de la aplicación de las biotecnologías: si toda la información biotecnológica queda al resguardo de los derechos de propiedad intelectual no se podrá tener acceso a ella, con lo que será difícil hacer una evaluación independiente sobre los riesgos de su aplicación y se eliminarán conductos de comunicación en el seno de la comunidad científica.

Pero, por otro lado, surge la necesidad de instrumentos jurídicos que regulen el acceso a la biodiversidad, que hasta ahora ha sido tomada de forma gratuita, sobre todo por aquellos que mayor capacidad de acceso tienen a ella, particularmente, las empresas transnacionales. Es decir, la prohibición de patentes no parece tampoco la solución, ya que no impedirá la mercantilización de los recursos genéticos ni recompensará a quienes los han preservado y han contribuido en las innovaciones conseguidas. Algunas organizaciones sociales “están reclamando un marco legal que establezca un *régimen de derechos comunes* locales basado en los principios de Herencia, Territorialidad y Comunalidad. En base a ello los Estados reconocerían los derechos de propiedad indígena y comunales, y el derecho al control del acceso a los recursos genéticos por parte de las comunidades locales, e inclusive el derecho a decir NO a una propuesta de recogida o comercialización de elementos de la diversidad biológica. De esta forma se asegura una información y el consentimiento previo informado de quienes han preservado la riqueza genética local, como prerequisite para el acceso a los recursos genéticos. Se asegura también una participación equitativa en los beneficios, ya sean financieros o de otro tipo, y de una participación plena de las comunidades locales en la toma de decisiones” (CEIDER-FPNE-GRAIN, 1996; p.104). Se trata, en suma, de regular a favor de la superación de la asimetría en el uso de los recursos genéticos agrícolas y de caminar en la línea de lo que la FAO ha denominado, de una forma un tanto vaporosa, *derechos de los*

agricultores, una especie de reconocimiento del papel desempeñado por los agricultores y agricultoras agroecológicos tradicionales en la conservación y coevolución con la biodiversidad agrícola, y de los estilos tradicionales de vida que contribuyen a la diversidad de las estrategias de satisfacción de las necesidades humanas.

El consumo alimentario.

Es de sobra conocido que la modernización capitalista es un proceso complejo que origina importantes transformaciones estructurales en todos los ámbitos de la vida social: el desplazamiento sectorial de los trabajadores, la concentración urbana de la población, la mercantilización de cada vez más actividades y relaciones sociales, etc. En los llamados países desarrollados es donde más claramente se perciben los cambios que este proceso ha operado en el orden alimentario: ha cambiado la manera en que los alimentos se producen, la forma en que la gente accede a ellos y la modalidad de su consumo.

Igualmente, con la modernización económica el sector agrario pierde importancia económica relativa y la participación de los gastos de consumo alimentario en el consumo privado total disminuye significativamente. Por ejemplo, para España, a principios de la década de los sesenta, la proporción de la participación del grupo *Alimentos, bebidas y tabaco* aún significaba más del 40% del total del consumo privado; treinta años después, apenas sobrepasa la quinta parte. En los países de Europa Occidental, el gasto privado en alimentación como porcentaje del consumo total oscila entre el 36,6% de Grecia y el 14,3% de los Países Bajos⁹. A este hecho, la menor proporción del gasto destinado a bienes alimenticios (en torno al 20% en los países desarrollados), hay que sumarle aquel otro, la escasa participación del sector agrario en el PIB de las economías desarrolladas (en torno al 4% o menos), para percatarse de que son los sectores de la agroindustria, así como los del comercio y la distribución, los que ayudan a explicar mayormente esta diferencia.

⁹ EUROSTAT, *Principales agregados*, 1996.

Evolución decreciente del peso económico de lo alimentario sí, pero aún con un destacado protagonismo en la estructura del gasto privado, y, todo ello, en un contexto de profundo desarraigo de la vida social moderna del mundo agrícola y con la interposición de una intrincada red de relaciones mercantiles entre el productor y el consumidor.

En los países convencionalmente denominados (no sin eufemismo) en desarrollo, la parte del alimento en el gasto medio del consumidor es del orden del 40 al 60% de los ingresos. En algunos, incluso aún más. Para gran parte de la población de dichos países, absorbe la casi totalidad del presupuesto familiar, y ello además no refleja ni siquiera sus niveles de consumo cuando existen otras vías de acceso al alimento distintas del mercado.

En consecuencia, diferentes fuerzas marcan la evolución en la globalización de las pautas de consumo alimentario: para los países desarrollados, una profundización en la variedad y el refinamiento industrial de los alimentos, que lleva al aumento del carácter artificial del sistema alimentario y a que los determinantes de los contenidos de las dietas se deban más a factores de tipo psicológico, ideológico-culturales, publicitarios o de presión social que a otros basados en las disponibilidades o en el nivel de renta. Para los países con una población con unos ingresos medios bajos, la modernización alimentaria a través de una globalización entendida como extensión e intensificación de unas relaciones sociales capitalistas, se presenta como algo más complicado: en la mayoría de los casos, con la desaparición de la agricultura tradicional y con un alargamiento de la distancia entre la fuente de alimentación y el momento del consumo, lo específico del problema de la satisfacción se plantea asociado al problema de la distribución de la renta¹⁰.

Patrones en el consumo

¹⁰ Por supuesto, que en esta cuestión quedan subsumidas algunas otras. Particularmente debe resaltarse la cuestión relativa al género, que en justicia merece, por su entidad, un tratamiento autónomo. No debe olvidarse que las mujeres son responsables de la producción primaria de más del 80% de los alimentos.

Si se modifica el proceso tecnológico y económico en el que se producen los alimentos y las relaciones sociales entre todos los agentes intervinientes, desde la producción primaria hasta el consumo, no serán menos importantes los cambios en los contenidos de las dietas, en las consecuencias sobre el bienestar y la salud de los consumidores y en las propias actitudes y percepciones sociales existentes en torno a la alimentación.

Vamos a tratar de indagar sobre la realidad de las dietas en un mundo globalizado, la diversidad, sus evoluciones y la presumible generalización de alguna de ellas entre los sectores sociales con capacidad de acceso al mercado. En primer lugar, antes de cualquier otra cosa, hay que destacar que ha habido mejoras cuantitativas y cualitativas en el consumo medio de alimentos a nivel global. Ello ha contribuido -junto con otros factores como la extensión de la sanidad y la educación- a que desde 1960 la esperanza de vida haya aumentado de 46 a 62 años en los llamados países en desarrollo y de 69 a 74 en los países industrializados, que la mortalidad infantil haya disminuido en los países en desarrollo de 149 por mil nacidos vivos a 65, y en los países industrializados, de 39 a 13, en lo que viene siendo, según muestran los informes del PNUD, un proceso de tenue convergencia¹¹ en algunos aspectos del *Desarrollo Humano*.

En el tema que nos ocupa, a escala mundial, el promedio del consumo per cápita de alimentos aumentó notablemente en los últimos 25 años. En los países en desarrollo, de un promedio de de 2.129 calorías por persona y día en 1970 –muy por debajo del requisito mínimo de 2.300 calorías-, se ha pasado a 2.628 por persona en la actualidad, bastante por encima del mínimo (cuadro T.III.5). Ahora bien, al tratarse de medias de datos de países que, a su vez, también se obtienen como medias, estas cifras sin más ofrecen una imagen distorsionada de la situación alimentaria mundial¹². Ni toda la población del África subsahariana está desnutrida por no alcanzar en promedio el mínimo calórico, ni todos los ciudadanos de las sociedades industriales están

¹¹ Afirmación que sólo puede sostenerse en términos de agregados medios, pues como es sabido el proceso es más bien retroceso en el África Subsahariana y en los países de la extinta Unión Soviética.

¹² Por éstas y otras limitaciones, la FAO ofrece otros datos para determinar la desnutrición basándose en investigaciones directas y no en promedios nacionales; se trata de los *World Food Survey*, realizados aproximadamente cada diez años, siendo el último del año 96.

sobrealimentados¹³. Si de algo sirven estas cifras es para mostrar que en la carrera entre los recursos y la población todavía no se ha impuesto la tesis de Malthus o, en otras palabras, que en el caso de que hoy existiera una igualdad perfecta, todos los habitantes del planeta tendrían garantizado un nivel superior al mínimo convencionalmente establecido. Indicarían también que, aún asumiendo la realidad de la existencia de una profunda desigualdad, el nivel global de suministro alimentario ha abierto hoy la posibilidad de que ninguna persona en el planeta sufra desnutrición tal y como los organismos internacionales (OMS, FAO) la han definido¹⁴. Asimismo, permite calcular qué suministros se requerirían para generalizar las dietas diferenciadas por el nivel de calorías, y si esa universalización es de posible consecución –según se verá más adelante- sin superar los límites ecológicos.

T.III.5. Consumo de calorías per cápita y día por regiones

Grupos de países	Calorías per cápita día	
	1970	1996
<i>África al sur del Sahara</i>	2.226	2.205
<i>Estados árabes</i>	2.206	2.907
<i>Asia meridional</i>	2.094	2.402
<i>Asia oriental</i>	2.033	2.862
<i>Asia sudoriental y el Pacífico</i>	1.957	2.659
<i>América Latina y el Caribe</i>	2.491	2.812
Total de los países en desarrollo	2.129	2.628
Países industrializados	2.986	3.377

Fuente: PNUD, *Informe sobre el Desarrollo Humano 1999*.

Nota: La unidad de energía en los estudios de nutrición es la *caloría pequeña* o caloría gramo (cantidad de calor necesaria para elevar un grado centígrado, de 14.5° a 15.5°, la temperatura de 1 gramo de agua a la presión ordinaria). La medida empleada por los nutricionistas es la de un múltiplo de la anterior: la *kilocaloría* (1 kcal= 1.000 calorías pequeñas); A partir de enero de 1978 el Sistema Internacional de Cuentas puso en vigor como unidad de energía, trabajo y calor el *Julio*, que es una medida de la energía mecánica (1 Julio= 0,238 calorías; o bien, 1 caloría= 4,184 Julios, o bien, 1 kilocaloría= 4,184 kilojulios). En la literatura no especializada se suele emplear el término caloría en lugar del de kilocaloría; seguiremos esta convención (aún cuando suponga una imprecisión científica), pero entendiendo que cuando nos refiramos a calorías se está hablando de *Calorías grandes* o *Kilocalorías*.

¹³ El propio PNUD afirma: “Los Estados Unidos pueden hallarse entre los niveles más elevados de consumo de alimentos per cápita en el mundo –el cuarto en insumo de calorías-, pero 30 millones de sus habitantes, incluidos 13 millones de niños de menos de 12 años de edad, tienen hambre debido a la dificultad de obtener los alimentos que necesitan” (1998; p.51).

¹⁴ Se define la desnutrición cuando no se alcanza un consumo mínimo de calorías por persona y día. Sin embargo, y más allá de las disputas sobre lo adecuado o no de la determinación del nivel calórico mínimo, tener suficiente aporte energético no significa tener una adecuada dieta alimentaria. En consecuencia, aunque se producen en el mundo suficientes alimentos para que todos y todas pudiéramos disponer simplemente de las calorías necesarias, habría que ver si los hay para una dieta adecuada general, esto es, para garantizar una ingesta compensada de calorías y nutrientes.

Lo que se viene afirmando son principalmente dos cosas: 1) que en la actualidad se producen en el mundo los alimentos suficientes para que todos los seres humanos pudiéramos disponer de las calorías necesarias para desenvolvernos en la vida con un grado de actividad normal, y que la realidad muestra, sin embargo, a 800 millones de personas sin la ingesta de calorías suficientes; 2) que una dieta adecuada desde un punto de vista estrictamente nutricional es algo más complejo que el simple suministro de las calorías necesarias, siendo igual de relevante la contribución de los principales nutrientes a la ingesta calórica total y el aporte de micronutrientes, por lo que tan importante como la cantidad de alimentos es su composición cualitativa, y aquí el problema alimentario mundial es cuantitativamente más significativo, como han señalado los organismos internacionales: "De los 4.400 millones de habitantes de los países en desarrollo (...) alrededor de la quinta parte no tiene suficiente energía dietética y proteína, y las deficiencias de micronutrientes son incluso más generalizadas, con 3.600 millones que sufren insuficiencias de hierro" (PNUD, 1998; p.50).

Por lo que para garantizar un óptimo en la satisfacción de las necesidades alimenticias que erradique el hambre en el mundo, subsane las deficiencias nutricionales y permita la perdurabilidad de los suministros en el tiempo, hay que contemplar simultáneamente tres variables: primero, el nivel de producción de alimentos; segundo, la distribución de los mismos intra e internacionalmente; tercero, los hábitos de consumo alimentarios y las dietas diferenciadas, con efectos e impactos distintos sobre la salud y el medio ambiente. Normalmente, al abordar el abanico de cuestiones arriba planteadas, sólo se suele atender a la primera, ocasionalmente se contempla la segunda y raramente se introduce la tercera. A esta última variable dedicaremos preferentemente nuestra atención.

Las dietas del Norte y del Sur

Paralelamente a la modernización económica y al desarrollo tecnológico en el ámbito agroalimentario, están evolucionando también las pautas de consumo en los distintos países. En términos muy generales, hay en el mundo dos clases de dietas,

determinadas en su configuración por la modernización económica: una, característica de los países del capitalismo más añejo, constituida por la ingesta de elevadas cantidades de proteínas y grasas de origen animal y sin prácticamente ningún alimento básico; la otra, predominante en los países del «Sur», formada por alimentos básicos de origen vegetal, principalmente cereales.

T. III.6. Porcentaje correspondiente a los principales grupos de alimentos en el suministro de energía alimentaria total. Períodos 1969-71 y 1990-92.

Grupo de alimentos	Mundial		Países desarrollados		Países en desarrollo	
	1969-71	1990-92	1969-71	1990-92	1969-71	1990-92
Productos vegetales	84.4	84.3	71.7	70.9	92.3	89.7
Cereales	50.1	51.2	32,6	30.4	60.9	59.6
Azúcar	9.1	8.8	13.2	12.8	6.6	7.2
Aceites y grasas vegetales	5.7	8.2	8.2	11.1	4.1	7.0
Raíces y tubérculos	7.5	5.0	5.0	3.8	9.0	5.4
Hortalizas y frutas	4.2	4.3	4.5	4.9	4.5	4.8
Legumbres y nueces	4.8	4.0	2.3	2.3	2.3	4.7
Bebidas alcohólicas	2.7	2.4	5.3	4.9	5.3	1.3
Estimulantes y especias	0.4	0.4	0.4	0.6	0.4	0.4
Productos animales	15.6	15.7	28.3	29.1	7.7	10.3
Carnes y despojos	6.4	7.4	11.1	12.8	3.5	5.2
Leche	4.8	4.3	8.9	8.6	2.2	2.6
Aceites y grasas animales	2.7	2.0	5.4	4.4	1.0	1.1
Huevos	0.8	0.9	1.5	1.8	0.3	0.7
Pescado	0.9	1.0	1.4	1.3	0.6	0.7

Fuente: FAO, 1997.

El cuadro anterior nos permite percibir las diferencias entre los modelos de dieta a los que hemos hecho mención. Las dietas del *Norte* y del *Sur* son completamente diferentes, aunque no son menores las diferencias internas entre los distintos países y regiones que los forman¹⁵. Centrándonos exclusivamente en las abstracciones que

¹⁵ Son evidentes las enormes diferencias gastronómicas y dietéticas en el consumo alimentario de los países, por lo menos en parecida medida en que lo son culturalmente. Por ejemplo, y para el grupo de países que comparten lo que llamamos *Dieta del Norte*, España y Japón se distinguen de otros países desarrollados por la alta participación del pescado en sus dietas, y se separan entre sí por la diferente ingesta de bebidas alcohólicas. Las discrepancias se acrecientan además a medida que se aterriza en los alimentos específicos de cada grupo alimentario, por no hablar de la forma en que se presentan como mercancías en el mercado y de la manera en que son utilizados según las propias tradiciones culinarias. Sin embargo, atendiendo a la participación de los diversos grupos de alimentos en la ingesta de energía alimentaria total y al origen animal o vegetal de la misma, las diferencias se empiezan a desvanecer. Será

hemos convenido en llamar *Dieta del Norte* y *Dieta del Sur*, vamos a destacar los rasgos caracterizadores de cada modelo así como los elementos que los diferencian.

Las dietas del Norte se caracterizan fundamentalmente por los siguientes rasgos:

- 1) un alto aporte calórico que lleva, también con carácter general, a que se cubran en exceso las necesidades energéticas de los individuos, creándose situaciones –como se verá más adelante- de malnutrición;
- 2) alta diversificación en la estructura alimentaria, de tal forma que la participación del grupo alimentario principal en el suministro total de energía es declinante y cada vez menos significativo (en torno al 30%), perdiendo significado la idea de alimento básico;
- 3) un aumento relativo y absoluto del consumo de alimentos de origen animal, lo que conlleva un cambio del peso relativo de los macronutrientes –incremento de las proteínas y grasas, y descenso relativo de los hidratos de carbono. Es un proceso en perfecta consonancia con la industrialización del modelo alimentario: a medida que se profundiza la modernización social y agraria los consumidores ascienden típicamente por la cadena trófica y consumen cada vez más carne.

En consecuencia, la dieta en los países desarrollados es abundante y está ampliamente diversificada. Esto, en principio, ha constituido un extraordinario avance dietético, cuya traducción ha sido una mejora en la salud de los consumidores (se han eliminado enfermedades tradicionalmente asociadas a deficiencias alimentarias), un cambio en la estatura y en el aspecto de las personas y un incremento considerable de la esperanza de vida al nacer. Es una dieta fruto de un continuado alargamiento de la cadena trófica en paralelo con la intención de la industria alimentaria de buscar nuevas secuencias de valor aumentando, además, el consumo de alimentos preelaborados industrialmente y preparados fuera del hogar de acuerdo con los cambios en los estilos y ritmos de vida de unas sociedades hiperurbanizadas. Sin embargo, todo este complejo de intermediación tecnológica e industrial entre las necesidades biológicas de los individuos y el proceso de satisfacción supone también un control decreciente de los consumidores respecto de las condiciones y contenidos de su consumo, terminando por

en este campo desde donde evaluaremos además la evolución coincidente o discrepante de las dietas a escala mundial.

situar la faceta alimentaria en el campo de lo que Ulrich Beck (1986) ha denominado *sociedad del riesgo*.

Las dietas sureñas, a su vez, se caracterizan por los siguientes rasgos:

- 1) en muchos países, y particularmente para determinados grupos sociales, son dietas escuetas desde un punto de vista cuantitativo, esto es, claramente insuficientes en cuanto a su aporte energético;
- 2) son dietas cualitativamente monótonas por su falta de variedad; en ellas es clara la presencia de los cereales como alimento básico, correspondiéndoles en torno al 60% del suministro calórico diario; la fuerte dependencia de uno o varios alimentos básicos se suele traducir en desequilibrios entre los macronutrientes y en importantes déficits en una variedad de micronutrientes (especialmente en los casos del calcio, el hierro y algunas vitaminas);
- 3) el grueso de los grupos de alimentos está formado por productos vegetales respondiendo, asimismo, a un origen vegetal la mayor parte del consumo de proteínas.

En consecuencia, la dieta del Sur es una dieta que, en general, permanece más baja en la cadena trófica. Sin embargo, su carácter inadecuado en la satisfacción de las necesidades humanas no proviene precisamente de este aspecto como de su insuficiencia cuantitativa y de su falta de variedad, rasgos que tienen que ver más con la capacidad de acceso de los individuos a los alimentos que con las características de la oferta y de su tradición alimentaria.

Las diferencias entre ambos modelos (enormemente genéricos y abstractos, pues no nos cansamos de reiterar que las diferencias internas son si cabe mayores que las que a continuación se van a reseñar) se pueden comprender con facilidad con una comparación rápida de los rasgos anteriormente mencionados: en primer lugar, diferencias en la ingesta de calorías medias por día, un promedio de 3.377 para los países desarrollados y de 2.628 para los países subdesarrollados (veáse tabla III.5.); en segundo lugar, una dieta rica y variada en el primer grupo de países y una dieta monótona y fuertemente dependiente de unos pocos alimentos de consumo popular en

el segundo; tercero, una diferencia pronunciada en el origen, animal o vegetal, de los alimentos.

La desigualdad alimentaria

Pero la diferencia más crucial se expresa en forma de desigualdad, y no es claramente perceptible en términos del consumo directo de calorías por persona y día. Si bien la distancia es enorme en términos de energía bioquímica entre el 25% de la población que menos consume y el 25% de la población mundial que vive en las sociedades más ricas (un cuarto de la población mundial consume 2.300 calorías o menos diariamente, frente a las 3.600 o más que consume otra cuarta parte de la humanidad), la diferencia es aún mayor en cuanto a la disponibilidad de proteínas se refiere: un 25% de la población consume 45 gramos por persona y día (gr/p/d) o menos frente a más de 102 gr/p/d de proteínas para el otro cuarto de la población en la parte alta de la escala. Y la brecha es todavía más grande en cuanto a las proteínas de origen animal, ya que un 25% de la población no llega a alcanzar los 8.5 gr/p/d, mientras que en el otro extremo el mismo porcentaje de población supera los 63 gr/p/d¹⁶.

Y aquí reside la clave para entender el alcance de la desigualdad en el panorama alimentario mundial. Puesto que una parte importante de las proteínas de las dietas de los países del Norte procede de la carne, es preciso adelantar que su producción es un proceso costoso en términos de energía. Por centrarnos exclusivamente en un aspecto de este problema de transformación energética –los otros los desarrollaremos un poco más adelante-, si consideramos que se necesitan entre 6.000 y 7.000 calorías de pienso para obtener 1.000 calorías de carne, y tenemos presente que los países desarrollados emplean el 70% de los cereales que consumen en el engorde del ganado, los países ricos

¹⁶ Las cifras corresponden a un estudio de Marta Barandiarán, recogido en un excelente libro coordinado por Bob Sutcliffe (1996) que ha servido de guía en muchas partes de esta investigación. El artículo de Barandiarán (pp.161-170) se basa en los datos que ofreció la FAO para 1990 en cuanto al promedio de consumo per cápita para los países que se encuentran en extremos de la distribución y que representan el 25% de la población que más y que menos consumen (siempre en promedio). El análisis de la evolución de las calorías y proteínas animales en el mundo durante el período 1978-88, muestra que la mejora alimenticia a la que aludíamos al principio se ha traducido en una disminución de la desigualdad en el centro de la distribución, mientras que permanece inalterada la discrepancia entre el 30% de la población peor nutrida y la del 20% de la población que más consume.

consumen, pues, indirectamente una cantidad de energía bioquímica mucho mayor de la que puede deducirse del solo análisis de sus dietas.

Las mayores diferencias se encuentran, pues, detrás del consumo de alimentos de origen animal. El consumo medio de carne es de 119 kg anuales por persona en los Estados Unidos y de tan sólo 4 kg per cápita por año en Guinea o Malawi, siendo además –y esto es fundamental para sopesar cabalmente la desigualdad- completamente distinta la relación entre la energía disponible en calorías alimenticias y la energía aplicada para obtenerla; en el primer caso por la aplicación de métodos industriales de producción agropecuaria intensivos, en el caso de los países africanos por la utilización de una ganadería tradicional básicamente extensiva.

Como el consumo de carne crece a medida que aumenta el ingreso medio de las naciones, nos encontramos con que las diferencias se atenúan a medida que los países participan en la modernización económica capitalista. Sin embargo, las diferencias se siguen manteniendo entre los países que se encuentran en los extremos de la escala de consumo. Esta es la doble realidad de la globalización que hay que tener en cuenta a la hora de evaluar la evolución en las pautas de alimentación, pues las tendencias a largo plazo del consumo pueden estar indicando un inicio de generalización de algunos consumos mientras que al mismo tiempo se agrandan las diferencias entre los que más tienen y los que menos consumen.

Evolución de las pautas de consumo alimentario

Podemos iniciar una primera aproximación a la evolución de las pautas de consumo alimentario a nivel mundial retrocediendo al cuadro III.6. En dicho cuadro se pueden observar los cambios correspondientes a la participación de los distintos grupos de alimentos en el suministro total de energía, para los países desarrollados y subdesarrollados, a lo largo del período comprendido entre los años 1969-71 y 1990-91. En los países desarrollados continúa disminuyendo la participación de los productos de origen vegetal en su dieta alimentaria, particularmente por el descenso en más de dos puntos del consumo directo de cereales. Sin embargo, esta tendencia –mayor

protagonismo en la dieta de productos animales y la correspondiente disminución de aquellos de origen vegetal- se ve parcialmente compensada por el cambio en el uso de aceites y grasas: aumenta la participación del consumo de aceites y grasas vegetales y disminuye en un punto los de origen animal. En los denominados países en vías de desarrollo, la tendencia señalada se manifiesta más intensamente: en dos décadas los productos de origen animal han pasado de representar el 7,7% del suministro de la energía alimentaria al 10,3%. Y ello, como es adivinable, encubriendo grandes desigualdades internas.

En el cuadro que sigue se observa la evolución en términos absolutos de la ingesta calórica total y de los principales nutrientes (salvo hidratos de carbono), así como la tasa de variación durante el período 1970-95 para las distintas zonas geográficas:

T.III.7. Evolución de la ingesta calórica y de nutrientes por regiones

Zonas geográficas	Calorías diarias por persona		Grasas diarias por persona		Proteínas diarias por persona	
	Total ¹	Var. ²	Total ¹	Var. ²	Total ¹	Var. ²
	(C)	(%)	(gr)	(%)	(gr)	(%)
África al sur del Sahara	2.205	-0.9	44.8	9.5	52.7	-5.7
Estados árabes	2.907	31.7	70.2	51.1	77.4	27.2
Asia oriental	2.862	40.7	66.8	186.7	76.5	56.7
Asia oriental excluida China	3.273	18.1	87.7	195.6	88.7	20.5
Asia sudoriental y el Pacífico	2.659	35.8	50.3	70.6	62.3	41.7
Asia meridional	2.402	14.7	45.5	51.7	58.2	14.7
Asia meridional excluida India	2.369	10.5	48.8	63.7	57.0	13.6
América Latina y el Caribe	2.812	12.8	77.8	48.9	72.4	14.8
Países menos adelantados	2.095	0.2	33.3	24.3	51.4	-3.3
Todos los países en desarrollo	2.628	23.4	57.7	92.9	66.4	30.1
Europa oriental y CEI	2.800	...	78.2	...	85.0	...
Países industrializados	3.377	13.0	133.1	24.6	104.8	14.0
Total mundial	2.751	17.7	70.4	79.4	73.5	26.5

¹ El total se refiere a la cantidad que había disponible para el consumo humano en el año 1.996, y no indica necesariamente lo que consumieron efectivamente los individuos.

² El cambio porcentual está referido al periodo 1.970-96.

Fuente: elaboración a partir de los datos del PNUD, 1999.

Del contenido del cuadro se pueden extraer información relevante sobre la evolución de las dietas a escala mundial, sin olvidar en ningún instante la perspectiva de la satisfacción de las necesidades. Sabemos que los macronutrientes –hidratos de carbono, lípidos y proteínas- son la única fuente de energía para el organismo. En la presente tabla faltan los datos de los hidratos de carbono. Ahora bien, esa información se encuentra implícita. Como se sabe que un gramo de grasa proporciona al

metabolizarse unas nueve calorías (entiéndase -como se advirtió- calorías grandes o kilocalorías) y un gramo de proteínas unas cuatro calorías¹⁷, es fácil determinar el aporte energético de cada nutriente con datos conocidos y deducir el correspondiente a los hidratos de carbono como la diferencia respecto al total de las calorías consumidas. No obstante, este cálculo resulta innecesario a la luz de los datos reflejados por el cuadro: al variar la ingesta de grasas y proteínas –en todos los casos excepto en el del África Subsahariana- a tasas superiores a la del incremento de calorías totales es claro que la participación energética de los glúcidos en las distintas dietas es declinante.

Lo que interesa resaltar es que los cambios acaecidos en lo que toca a grasas y proteínas son superiores al incremento calórico de las dietas, con lo que los alimentos que aporten dichos nutrientes son los que han marcado las pautas en la evolución del consumo alimentario en los últimos 26 años en todas las regiones (con la única excepción mencionada de la zona subsahariana).

Además, se pueden sacar más conclusiones, esta vez referidas al impacto de la evolución sobre los modelos que nos están sirviendo de referencia genérica (las dietas del *Norte* y del *Sur*) en la salud y en el bienestar de los consumidores. Si según la dietética un adulto sano debe ingerir entre 50 y 70 gramos de grasa y entre 80 y 120 gramos de prótidos cada día como parte del consumo recomendado, entonces, se puede afirmar que la dieta de lo que habitualmente se conoce como Tercer Mundo (como un conjunto) ha alcanzado la franja de lo recomendable en cuanto a la ingesta de grasas, y que persisten aún importantes insuficiencias en lo que a proteínas se refiere. Por supuesto, las diferencias internas son notabilísimas, ya que dentro de este conjunto se encuentran los países “menos adelantados”, con una dieta claramente insuficiente e inadecuada, y los nuevos países industrializados de Asia oriental con una dieta con los rasgos propios de la occidental. El que el nivel de consumo de los países más desarrollados exceda significativamente el extremo superior del intervalo de ingesta de grasas recomendado plantea importantes problemas sanitarios a estas sociedades, en lo que sería la otra cara de la moneda de la malnutrición. Todo ello plantea serias dudas

¹⁷ Velasco Martín, A (1992): *Compendio de farmacología aplicada y terapéutica clínica*, J.R.Prous Editores, Barcelona; p.450.

sobre la calidad nutricional de la evolución alimentaria en el planeta, puesto que junto a la persistencia de una severa malnutrición por insuficiencia, los países que más rápidamente han avanzado por la senda de la modernización agroalimentaria apuntan hacia un modelo de transición hacia la dieta nortea, en la que en absoluto están ausentes problemas de malnutrición (esta vez, por excesos y desequilibrios).

De nuevo el consumo de carne deviene en una de las claves para la comprensión de la evolución alimentaria. No sólo porque es un elemento importante en la diferenciación de las dietas y uno de los principales responsables de la ingesta de grasas y proteínas, sino porque es un alimento que simboliza como ningún otro el sistema agrario industrial y su impacto sobre los ecosistemas. La evolución del consumo de carne explica en gran parte, sobre todo para las áreas geográficas que han tenido un crecimiento más intenso, las trayectorias nutricionales anteriormente comentadas.

T.III.8. Tendencia del consumo privado de carne, por regiones (millones de toneladas)

Zonas geográficas	Año 1970	Año 1995	Cambio (%).
<i>África al sur del Sahara</i>	3	6	100.0
<i>Estados árabes</i>	2	5	150.0
<i>Asia oriental</i>	8	53	562.5
<i>Asia sudoriental y el Pacífico</i>	3	8	166.7
<i>Asia meridional</i>	3	8	166.7
<i>América Latina y el Caribe</i>	10	23	130.0
Países en desarrollo	29	103	255.1
Países industrializados	57	95	66.7
Total mundial	87	199	128.8

Fuente: elaboración a partir de datos del PNUD, 1998.

La aceleración en el consumo de carnes está modificando la naturaleza del origen de las calorías, grasas y proteínas que se consumen en el mundo. En los países en desarrollo, sin embargo, los bajos niveles iniciales y el hecho de que allí radique la totalidad del crecimiento demográfico han impedido, por el momento, un cambio sustancial en las dietas. Las diferencias entre los dos modelos que se han expuesto siguen siendo realmente importantes. Baste un ejemplo: aunque el consumo total de carne en Asia oriental haya aumentado más de cinco veces desde 1970, el consumo per cápita anual es sólo de 41 kilogramos en comparación con los más de 77 kg per cápita anual en los viejos países industrializados. No obstante, el fuerte crecimiento a escala

mundial, persistiendo como lo hacen las viejas diferencias, está planteando –como luego veremos- nuevos problemas en la seguridad alimentaria mundial.

No se puede cerrar el análisis de la evolución de las pautas de consumo sin mencionar las variaciones producidas en las maneras y formas en que son preparados y consumidos los alimentos, los cambios presentes en las tecnologías de consumo y la modificación de la importancia relativa de los lugares donde habitualmente las satisfacciones se llevan a cabo. Son aspectos de suficiente relieve social como para tener que dejar de pensar que los cambios en la evolución del consumo se reducen sólo a las transformaciones acaecidas en los contenidos alimenticios. Éstos son causa y, sobre todo, consecuencia de aquellos, resultado de una dinámica en la que interaccionan una variedad de factores de toda índole: el propio proceso de modernización económica, factores socioculturales, cambios en la estructura familiar y en la organización-distribución de los tiempos sociales, factores demográficos que aconsejan cambios en la dieta en grupos de riesgo según la edad, y un largo etcétera.

Qué duda cabe que la introducción en el hogar de tecnologías como la olla a presión, el frigorífico o el horno microondas han alterado las tradiciones gastronómicas de las sociedades. El avance de productos congelados o semipreparados ha venido asociado a cambios en la función de producción doméstica. Pero siendo importante la tecnología, lo relevante es que su desarrollo es endógeno a la modernización socioeconómica general de la sociedad.

Expresión del mismo proceso son los cambios de los lugares donde opera el consumo. La urbanización, la organización y distribución de los tiempos de trabajo y descanso, etc. han asentado la tendencia en los países industrializados a consumir fuera del hogar: los días laborables, predominantemente en comedores de las instituciones públicas o en restaurantes de comida rápida; los fines de semana, concibiendo la comida como un placer y el restaurante como un espacio de relación. Paradójicamente en una época en que toda la oferta alimentaria es presentada por la publicidad potenciando los segundos lenguajes, los restaurantes de comida rápida se afirman en su vocación de satisfactor singular. A diferencia del restaurante clásico como espacio común para la

socialización, que permite –y en el que se busca- la conversación mientras se espera y se disfruta de la comida y la bebida, los *fast food* no responden más que al esquema de proporcionar de forma inmediata la comida necesaria para remediar la perturbación desagradable provocada por la sensación del hambre. El propio arreglo del establecimiento no hace concesiones al deleite estético, la ordenación del mobiliario propicia un consumo centrado en la consecución del objetivo predominante: la ingesta de alimentos sin más connotaciones.

Todo ello –los cambios en los contenidos, en las formas de preparación, en las tecnologías de transformación, de los lugares de consumo, de los propósitos y significados atribuidos- no permite hablar de una única norma de consumo; más bien, nos encontramos con una mutiplicidad de normas de consumo o -como ya se dijo para el consumo en el capitalismo postfordista- con un consumo sin norma. La convivencia contradictoria de distintas fuerzas determinantes del estilo de consumo así lo corrobora: por un lado, el incremento de la diferenciación de los productos y el refinamiento industrial de los alimentos, que lleva al aumento del carácter artificial del sistema alimentario y a un consumo de enclaves. Por otro, la creciente preocupación por la salud, la forma física y calidad alimentaria, hace emerger –como contratendencia- hábitos alimentarios orientados hacia frutas, hortalizas y cereales integrales que, hasta hace bien poco, eran considerados como complementarios y estaban desvalorados socialmente frente a los productos de origen animal. Esto está haciendo que en los países industrializados -sobre todo en los grupos sociales con mayores ingresos y nivel de instrucción- sea ya claramente perceptible la desaceleración en el crecimiento del consumo de artículos como el azúcar, derivados lácteos, huevos y carnes. Y no sólo se produce una modificación en la línea de los contenidos alimentarios; también la valoración social de los procesos de producción varía: los artículos que se obtienen a partir de “métodos tradicionales” o “naturales” constituyen ya un segmento del mercado. La agricultura y el consumo de “productos biológicos” muestran, además, enjuiciamientos y actitudes ecologizadas ante formas de satisfacción que se presumen poco saludables y sostenibles. Como se afirma desde la FAO, “el retorno a la «naturaleza» y al carácter artesanal del alimento original se complementa así, en forma

un tanto paradójica, con un aumento del carácter artificial de los nuevos productos” (1997; p.248).

Se puede concluir, pues, que junto a la proliferación de nuevas normas de consumo y segmentos de mercado, se percibe también la tendencia a la difusión a escala mundial de un patrón *standard* derivado fundamentalmente de los hábitos alimentarios propios de los países del Norte. Son dos tendencias que en ningún caso son contradictorias. Son el reflejo, por una parte, de que a medida que los mercados de los países desarrollados están cada vez más saturados se buscan nuevas formas de colocación de los productos mediante la diferenciación, el consumo de enclaves y la publicidad¹⁸; y por otra parte, que a medida que crece el ingreso en los países en desarrollo, la industria alimentaria contempla esos mercados como una oportunidad de beneficios.

Al final, la confluencia de numerosos factores está provocando en amplios sectores sociales de los países en desarrollo una especie de «transición nutricional» hacia unos patrones cada vez más diferenciados de sus dietas tradicionales y más próximos a los rasgos presentes en los hábitos alimentarios de los países del Norte. La modernización agraria y la industrialización alimentaria han elevado en dichas sociedades la disponibilidad de todo tipo de alimentos, incluidos aquellos de origen animal. Para aquellos que tengan dinero, la variedad y la cantidad de los alimentos pasa a ser más accesible. Y más gente dispone de dinero según la modernización capitalista va elevando los ingresos. Y “no es sólo que estos alimentos se hicieran más disponibles y baratos, sino que los nuevos estilos de vida generados por la urbanización los hicieron todavía más atractivos (...) De manera nada sorprendente, un estudio efectuado en 133 países, ha demostrado que en las naciones más pobres, la emigración a las ciudades –sin que se produzcan cambios en los ingresos- dobla habitualmente la ingestión de edulcorantes per cápita e incrementa la ingestión de grasas en un 25 por ciento” (G.Gardner y B.Halweil, 2000; p.123). Los cambios sociales y económicos –el

¹⁸ En los Estados Unidos, los gastos de publicidad en la alimentación son mayores que los de cualquier otro sector, unos 30.000 millones de dólares anuales. Algo similar ocurre en Francia, Bélgica y Austria. Coca-Cola y McDonald's se encuentran entre las diez primeras empresas con más gasto en publicidad (G.Gardner y B.Halweil, 2000; p.126)

incremento del nivel de renta, la urbanización acelerada, el cambio en el estatus de la mujer, etc.-, la presión competitiva en el consumo y los nuevos marcos culturales más permeables a influencias foráneas han terminado por redefinir las necesidades y las formas de afrontarlas. Abierta la oportunidad, la industria alimentaria transnacional ha decidido no desaprovecharla.

3. LOS LÍMITES A LA CAPACIDAD AGRARIA.

“A pesar de que vivimos una época de alta tecnología –exploración del espacio, redes de comunicación a escala mundial, ingeniería genética-, la humanidad ha tenido que enfrentarse de repente a uno de sus desafíos más antiguos: cómo aguantar hasta la próxima cosecha”. Así de rotundo se manifiesta el director del prestigioso Worldwatch Institute, Lester R. Brown (1997a; p.51), en un artículo publicado en *La Revista de Occidente* a propósito de la evolución reciente del sistema alimentario mundial. ¿Exageraciones de un pesimista neo-malthusiano?

Brown distingue tres períodos en la evolución histórica de la agricultura a nivel mundial:

1. En el primero, desde los inicios de la agricultura hasta mediados del siglo XX, el aumento de la producción dependió principalmente de la ampliación de las áreas cultivadas.
2. Hacia 1950 la expansión de los asentamientos agrícolas se puede dar por prácticamente concluida; desde entonces, el aumento de la producción ha dependido de los incrementos de la productividad recurriendo a la tecnología.
3. A partir de la década de los noventa se muestran los límites de la productividad, iniciándose el tránsito de una economía alimentaria dominada por los excedentes a otra que estaría dominada por la escasez.

Una hipótesis de tal calibre no ha dejado de levantar enconadas controversias. En primer lugar, en torno a la interpretación de los datos sobre la que descansa el diagnóstico. En segundo lugar, por la lectura que se haga de la importancia concedida a los distintos factores concernidos en el incremento de la producción. Finalmente, en el

terreno de la prospectiva, debido a que cualquier juicio sobre la seguridad alimentaria de la población mundial sólo ilumina parcialmente el problema si se refiere exclusivamente a la disponibilidad de suministros por habitante. No obstante las disputas, las aportaciones procedentes del *Worldwatch Institute* han tenido la virtud de poner sobre el tapete de la actualidad la cuestión de los límites en la capacidad agraria y la preocupación por el estudio de las tendencias alimentarias.

Indicadores alimentarios básicos

Que existan o no indicios de una tendencia a la escasez de los alimentos a nivel global es la primera cuestión a dilucidar. A mediados de la década de los noventa se produjo una fuerte escalada de los precios de los cereales (trigo, maíz, arroz). La valoración de esta evolución, sin embargo, no pudo ser más diferente. Los investigadores del *Worldwatch* reafirmaron la tesis de la existencia de un punto de inflexión en la tendencia precedente: “Los precios mundiales del trigo, el maíz y el arroz descendieron entre 1950 y 1993, en términos reales, un 67%, 83% y 88%, respectivamente. A pesar de las fluctuaciones, el precio anual del trigo bajó más del 2% cada año, el del maíz más del 3%, y el del arroz casi el 4%. Desde 1993, sin embargo, la tendencia se ha invertido” (L.Brown, 1998; p.48). En el período 1993-96 el precio del trigo se incrementó un 40%, el del arroz un 30% y el del maíz un 58%. “Aunque tres años no constituye una nueva tendencia a largo plazo, este aumento es lo que cabía esperar a tenor del continuo y firme crecimiento de la demanda y del menor crecimiento de la producción. Y, en particular, los aumentos de precios de los últimos tres años han tenido lugar durante un periodo en el que volvieron a la producción tierras de cultivo que se habían dejado en barbecho” (p.49). El Banco Mundial y la FAO, por el contrario, lo achacaron a un problema temporal de fluctuación de precios, motivado fundamentalmente por factores atmosféricos. Los organismos internacionales –según Brown- suelen concebir el futuro como una extrapolación del pasado iniciado en los años 50, por lo que los problemas, caso que surjan, creen que se plantearán en el terreno de la abundancia, no en el de la escasez: gestión del volumen de los excedentes y bajada de los precios de los cereales básicos.

¿Cuáles serán los indicadores considerados como básicos para tomar el pulso a las tendencias sobre las disponibilidades futuras?

En primer lugar, aquellos referidos a la evolución de la producción de cereales, por ser éstos la fuente de la mitad de las calorías que el ser humano consume directamente y una parte sustancial de las restantes consumidas indirectamente en forma de carne, leche y huevos. También, las capturas mundiales de pesca, no tanto porque el pescado sea el complemento proteínico fundamental en los países industrializados sino, más bien, porque para 1.000 millones de personas residentes en los países más pobres es fuente exclusiva de proteínas.

T.III.9. Indicadores alimentarios

Años	Producción mundial de cereales		Reservas mundiales de cereales		Capturas mundiales de pesca	
	Total (Mill. Tn)	Per cápita (Kg)	Total (Mill. Tn)	Días de consumo	Total (Mill.Tn)	Per cápita (Kg)
1950	631	247			19	7,5
1955	759	273			26	9,5
1960	824	271			36	12,0
1965	905	270	194	78	49	14,7
1966	989	289	159	62	53	15,4
1967	1.014	291	189	72	56	16,0
1968	1.053	296	213	79	56	15,9
1969	1.063	293	244	87	57	15,8
1970	1.079	291	228	77	58	15,7
1971	1.177	311	193	63	62	16,5
1972	1.141	295	217	69	58	15,1
1973	1.253	318	180	56	59	15,0
1974	1.204	300	191	56	63	15,6
1975	1.237	303	199	61	62	15,3
1976	1.342	323	219	66	65	15,5
1977	1.319	312	279	79	63	15,0
1978	1.445	336	277	77	65	15,2
1979	1.410	322	326	85	66	15,1
1980	1.430	321	315	81	67	15,0
1981	1.482	327	288	72	69	15,3
1982	1.533	333	307	77	71	15,4
1983	1.469	313	356	88	72	15,3
1984	1.632	342	305	73	77	16,1
1985	1.647	339	366	85	79	16,2
1986	1.665	337	434	100	84	17,0
1987	1.598	318	466	104	84	16,8

1988	1.549	304	405	89	88	17,2
1989	1.670	322	314	70	89	17,1
1990	1.768	335	296	64	85	16,2
1991	1.708	319	339	72	85	15,8
1992	1.790	329	324	69	85	15,6
1993	1.714	310	363	76	86	15,5
1994	1.763	314	317	66	91	16,2
1995	1.711	301	304	62	92	15,9
1996	1.869	324	251	52	93	16,0
1997	1881	322	282	56		
1998			293	57		

Fuente: Worldwatch Institute, *Signos vitales 1998/99*

La cosecha cerealista creció a un fuerte ritmo durante décadas: en 1960 el nivel de producción fue un 30% mayor que el alcanzado en 1950; lo mismo ocurrió entre las fechas de 1960-70; en 1980 llegó a ser un 32% más que en 1970 y el incremento fue del 23% entre 1980-90. En el intervalo 1950-84 las tasas anuales rondaron el 2,9%. Sin embargo, entre las fechas de 1990 y 1997 la cosecha mundial de cereales se incrementó en un escueto 6%, apenas un 1% de crecimiento anual. La consecuencia ha sido que la cantidad por persona de 1997 sea un 6% inferior a los 342 kg de 1984.

La cantidad de grano disponible cuando empieza una nueva cosecha es lo que se denomina reservas de cereal y es una medida del margen de seguridad alimentaria. Pues bien, las reservas de grano han descendido en los noventa a los niveles más bajos de la serie (en 1996 apenas 52 días de consumo). Se considera que 70 días es el mínimo de seguridad alimentaria y que con niveles por debajo de 60 los precios muestran una gran inestabilidad. El descenso continuado a partir de 1993 explicaría el mencionado alza de los precios de los cereales.

Las capturas mundiales de pesca es el indicador que aparenta mejor comportamiento. En términos absolutos no ha dejado de crecer. Sin embargo, como señala Michael Strauss, el aumento de las capturas en los últimos años “enmascara una tendencia siniestra: los pescadores capturan especies de peces que antes carecían de valor. Las especies de bajo valor representaron el 73 por ciento del crecimiento en los años ochenta” (1998; p.30). Un ritmo de capturas por encima de la capacidad natural de regeneración de los caladeros termina por traducirse a largo plazo en unos suministros por persona menores; en la actualidad, según la FAO, 11 de las 15 mayores pesquerías

están agotándose. De momento, las capturas per cápita se mantienen alrededor de los 16 kg, pero encubriendo una gran desigualdad. Casi la mitad de las capturas de pesca se comercian hoy internacionalmente, cuando en 1980 apenas alcanzaba una cifra del 32% (A.P.McGinn, 1998). Los consumidores de los países industrializados son quienes importan el 85%, en términos monetarios, del pescado mundial presente en los mercados internacionales. La parte del Japón en estas importaciones se ha más que triplicado entre 1969 y 1990, pasando su participación de un 8% a un 28%. En consecuencia, es la dieta de los países industrializados, más que los factores demográficos, la amenaza principal para la sostenibilidad de los caladeros y, por ende, de los suministros futuros.

Todo parece indicar que se ha pasado de un periodo de crecimiento rápido en la obtención de los principales alimentos a otro de crecimiento más lento. Puede ser aún prematuro considerar la disponibilidad de los suministros como la cuestión clave de los problemas alimentarios mundiales, pero donde hay menos dudas es sobre el hecho de que su evolución futura poco parecido tendrá con las tendencias del pasado.

Tendencias de la economía alimentaria mundial

Se reconocen una variedad de tendencias que afectan tanto a la oferta como a la demanda de la economía alimentaria mundial. Desde la perspectiva de la oferta se destacan los siguientes factores: en primer lugar, el deterioro de las condiciones naturales de producción; en segundo término, los límites naturales al crecimiento extensivo de la economía alimentaria (escasez del agua, disponibilidad de tierras cultivables); por último, la existencia de límites fisiológicos en las variedades existentes a la utilización de más fertilizantes de los que ya se aplican, aspecto que muestra una cuestión más general: el agotamiento de los avances en la productividad asociados a la innovación tecnológica. En la demanda, a su vez, se asienta la tendencia de su fuerte expansión, debido fundamentalmente a dos factores: primero, al efecto poblacional del crecimiento demográfico; segundo, al efecto sobre la demanda del crecimiento económico y de la generalización de patrones dietéticos que conlleva la globalización económica.

Una cosa parece indiscutiblemente clara: la agricultura industrial genera importantes impactos ecológicos. En el historial de la actividad agropecuaria se pueden encontrar: desforestación, erosión de los suelos y desertificación, difusión por el ambiente de tóxicos biocidas, contaminación de los acuíferos y ríos, despilfarro de agua y pérdida de biodiversidad. Como ha dicho Robert Goodland (1997), el impacto ecológico de la agricultura es posiblemente mayor que el del resto de las actividades humanas, incluida la industria.

Las explicaciones concernientes a la ralentización de las tasas de crecimiento de la producción de los principales alimentos aluden tanto a limitaciones en el plano extensivo como a la limitación en el crecimiento intensivo, todo ello sobre un transfondo de múltiples manifestaciones de degradación ecológica.

Así, en lo que se refiere a las limitaciones del crecimiento extensivo, destaca la degradación del suelo. No es sólo que cada vez sea más difícil incorporar nuevas superficies a los cultivos, es también que la tierra disponible se está degradando en una porción significativa de forma acelerada: “a escala mundial, los agricultores pierden al año unos 24.000 millones de toneladas de suelo de sus tierras de cultivo. Teniendo en cuenta que una película de suelo de una hectárea y de una pulgada (2,54 cm) de grueso pesa 400 toneladas, esta pérdida anual equivale visualmente a una pulgada de suelo de 60 millones de hectáreas, una superficie aproximadamente igual a la mitad de la tierra agrícola de China” (L.R.Brown, 1993; pp.37-38). A pesar de que el suelo desempeña un papel central en el sustento humano, no hay ningún mecanismo de contabilización de datos globales que evalúe las pérdidas y aumentos de suelo. Con todo, las escasas aproximaciones coinciden con la línea de apreciación de Brown: “uno de los primeros estudios sobre la cuestión, realizado por las Naciones Unidas en 1991¹⁹, estimó que desde la Segunda Guerra Mundial 552 millones de hectáreas (equivalente al 38% de la actual superficie mundial de cultivo) han resultado dañadas en algún grado a

¹⁹ El estudio de las Naciones Unidas que se menciona es el siguiente: L.R.Oldeman et al., *World Map of the Status of Human-Induced Soil Degradation: An Explanatory Note*, 2ªed, Centro Internacional de Documentación e Información sobre el Suelo y Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, Wageningen, Países Bajos y Nairobi, 1991.

consecuencia de la mala gestión agrícola. Y es posible que este informe subestime el impacto negativo” (G.Gardner, 1997; p.102).

Si es preocupante la pérdida de tierra cultivable por la degradación del suelo, no lo es menos la conversión de la que aún se mantiene apta para el cultivo en otros usos no agrícolas. A medida que los países se urbanizan e industrializan, se ocupan grandes superficies de tierra para la instalación de los polígonos industriales, se expande el área urbanizada y la acaparada por los modernos sistemas de transporte y estacionamiento. En las regiones donde la prosperidad económica es mayor, la tierra se utiliza también para construir gigantescos centros comerciales, campos de golf y todo tipo de instalaciones deportivas, segundas residencias, etc.

Igualmente surgen límites al creciente uso de insumos fundamentales en la agricultura, en especial en la disposición de agua para el regadío. Diversas tendencias van a traer como resultado previsible la imposibilidad de expandir la irrigación tal y como ocurrió desde la segunda mitad del siglo XX: el agotamiento de los acuíferos fósiles, la presión excesiva de la demanda de agua sobre el caudal de los ríos, la desviación del agua hacia las ciudades y a la actividad industrial... En el mundo, alrededor del 70% del agua desviada de los ríos o extraída del subsuelo es destinada al riego, mientras que un 20% va a parar a la industria y el 10% restante se dedica al uso urbano. A medida que los países, por un lado, alcanzan los límites de sus reservas de agua, y por otro, experimentan un proceso de urbanización e industrialización, la competición entre estos tres sectores destinatarios finales se intensifica. Como la rentabilidad privada del uso del agua difiere según la actividad, se hace previsible el saber hacia dónde se decantarán las asignaciones: “mil toneladas de agua pueden utilizarse en agricultura para producir una tonelada de trigo por valor de 200 dólares, o puede utilizarse en la industria para aumentar la producción por valor de 14.000 dólares: 70 veces más” (L.R.Brown, 1999; p.239). En consecuencia, siendo la maximización de los beneficios privados el principio rector de la dinámica del capitalismo, mucho tendrán que ver en la disponibilidad futura del agua para las actividades agrarias las evoluciones de la rentabilidades entre los distintos usos. Fuerzas ambientales y

económicas se aúnan a la hora de convertir el agua en un recurso cada vez más escaso en la agricultura.

Por último, también la expansión de la pesca oceánica y de los pastizales – fuentes principales de los incrementos en las provisiones de proteínas animales en el último medio siglo-, parece haber tocado techo. El crecimiento extensivo, propio de la economía del «cow-boy» (Boulding), carece de sentido en la «economía del mundo lleno» (Daly).

Ahora que la superficie cultivada ya no se expande, todo el crecimiento de la producción tiene que venir de los logros en la productividad de las tierras de cultivo ya existentes. Sin embargo, también existen limitaciones al crecimiento intensivo.

Y algunos de estos factores limitantes son los mismos que anteriormente hemos visto. El deterioro de las condiciones naturales previas a la producción inmediata, en particular la erosión del suelo, tiene una implicación directa en el descenso de la productividad de la tierra: “más de una docena de estudios realizados en EE.UU. sobre los efectos de la erosión sobre la productividad afirman que una pérdida de 2,54 cm de la capa edáfica superior del suelo reduce los rendimientos de los cereales en una media del 6%” (L.R.Brown, 1993; p.38).

Las claves que explican el aumento de la productividad de la tierra acaecido desde mediados de siglo son las siguientes: 1) las innovaciones en las variedades de las plantas, 2) la difusión de la irrigación, 3) el aumento en el uso de fertilizantes. Todas ellas combinadas permitieron elevar la productividad de la tierra a un ritmo sin precedente durante el período comprendido entre 1950 y 1990. En el ámbito cerealístico, por ejemplo, la producción por hectárea aumentó un 140%, el equivalente más o menos al 2,3% anual. Empero, a partir de 1990, el ritmo se frenó de forma espectacular: tan sólo aumentó un 3% de 1990 a 1996, esto es, una elevación del 0,5% anual (muy inferior al crecimiento demográfico registrado durante ese período, 1,6%) (L.R.Brown, 1997b; p.74).

Las variedades enanas de trigo y arroz consiguieron aumentar la proporción de fotosintato, el producto de la fotosíntesis, que se dedica a la producción de las semillas, la parte más codiciada por el agricultor. Las variedades normales consiguen convertir aproximadamente el 20% del fotosintato en semillas, utilizando el resto de la síntesis de hidratos de carbono para alimentar las raíces, el tallo y las hojas de la planta. Las variedades mejoradas, por el contrario, alcanzan a convertir más de un 50% en semillas. Con todo, los científicos consideran que el límite máximo absoluto conseguible ronda en torno al 60-62%. La selección y perfeccionamiento mediante la mejora genética han permitido, pues, incrementar el *índice de cosecha* (proporción de grano de un cereal, o la parte aprovechable de una planta en general, sobre la biomasa área total de la planta), sin embargo, también en los procesos de perfeccionamiento vegetal existen límites naturales. En este sentido –afirma Brown- “la falta de comprensión de la fisiología del incremento de la producción de las cosechas ha llevado a algunos observadores a concluir que la biotecnología podría dar paso a otra generación de variedades de alto rendimiento (1999; p.242). Precisamente por la existencia de estos límites fisiológicos es probable que la principal contribución de la ingeniería genética a la agricultura del futuro esté, más que en los rendimientos, en la línea de obtención de variedades resistentes a las enfermedades y los insectos, o en la obtención de variedades de plantas más resistentes a la sequía o más tolerantes a la sal.

En resumen, echando una mirada hacia los próximos años desde el punto de vista de la situación de degradación medioambiental actual, de la existencia de límites naturales a la expansión ilimitada y de límites fisiológicos en el rendimiento de las plantas, parece que hay pocas posibilidades de que aumente de forma significativa la superficie cultivable, la superficie irrigada y el uso mundial de fertilizantes. Tampoco parece probable (además de parecer poco prudente) que las biotecnologías vayan a representar una vuelta a los tiempos dorados del crecimiento rápido.

No menos importantes son las tendencias que afectan a la evolución de la demanda. En particular en lo que respecta a la demanda de cereales como base de todo el sistema alimentario. Al tiempo que se ralentiza el crecimiento de la producción de cereales, el incremento de la demanda se acelera. Por dos razones: primera, el todavía

fuerte ritmo de crecimiento demográfico, que hace que cada año el volumen de población se incremente en aproximadamente ochenta millones de personas; en el caso de una distribución igualitaria que cubriera las necesidades alimentarias de esta población adicional, se requerirían 26 millones de toneladas más de cereales cada año, una cifra superior a lo que aporta al mercado mundial Canadá, el segundo exportador de cereales. Más relevante, sin duda, es el incremento de la demanda como consecuencia del incremento de la prosperidad material de un mayor número de personas del planeta.

Buena parte de estos ingresos adicionales está sirviendo para diversificar la dieta y ascender en la cadena alimentaria. En lo fundamental es un hecho que merece ser saludado: mejora la alimentación de amplios sectores de la población mediante la diversificación de sus dietas. No obstante, combinado con otros factores no deja de sembrar dudas en la evolución de la economía alimentaria. Y es que, por un lado, la demanda de cereales de los países industrializados no disminuye aunque sus necesidades no aumentan, enrolados como están en un sistema agroalimentario profundamente ineficiente en la transformación alimentaria; por otro lado, la mejora en el consumo alimentario de una proporción muy significativa de la población mundial se está realizando fundamentalmente a través de la demanda de productos de origen animal: más cerdos, aves y huevos en factorías industriales, carne de vacuno y otros productos relacionados con la producción intensiva de granos.

Europa occidental y norteamérica tuvieron la oportunidad de aumentar su consumo de productos de origen animal coincidiendo con el período de mayor crecimiento agrícola jamás conocido. Además, su población era de 278 y 166 millones, respectivamente, al inicio de la década de los cincuenta. Hoy, sin embargo, más de tres mil millones de personas están iniciando una trayectoria que desde el punto de vista nutricional es parecida (ascenso en la cadena trófica con el consiguiente aumento de la participación en la dieta de alimentos de origen animal), a un ritmo más rápido y en un período de tiempo más corto, en unos momentos en que los ritmos de crecimiento de la producción están experimentando síntomas de agotamiento: “no hay precedentes históricos de un ascenso tan rápido de tantas personas en la cadena alimentaria” (L.R.Brown, 1977b; p.78). El asunto que se plantea es si es posible consumir esta

transición sin que los países desarrollados liberen el espacio ambiental que tienen acaparado, o si de la dinámica de este proceso se va a caer en una división mundial aún más profunda entre dos modelos nutricionales: el de los ricos y recién allegados, ampliamente diversificado y con gran contenido de productos de origen animal, fuertemente presionante sobre la naturaleza y con dudosas virtudes –en sus excesos– sobre la salud de los individuos, y el de los más pobres, insuficiente y poco variado, incapaz siquiera de satisfacer las más elementales necesidades nutricionales.

4. UN SISTEMA ALIMENTARIO PROFUNDAMENTE INEFICIENTE

Se ha comentado en algún momento que entre el individuo y la naturaleza se interpone un inmenso y complejo aparato técnico y social como mediador ineludible para la reproducción de su vida y la de la sociedad. También hemos afirmado que todo sistema social está compuesto por diversos subsistemas interconectados entre sí y con el entorno que van mudando con el transcurso del tiempo. Allí se ha identificado el sistema económico capitalista. Se dijo que la mejor forma de concebir la actividad económica en términos globales era imaginándola como una articulación en el tiempo de diversos momentos de producción, distribución y consumo, y que el capitalismo imprimía una lógica específica en el funcionamiento y en la capacidad reproductora del sistema. Desde esta visión se ha querido abordar la forma en que se afrontan las necesidades alimenticias, y por eso se partió de la idea de sistema alimentario, no en abstracto sino circunscrito al proceso actual más característico: la globalización. El propósito que ahora nos mueve es el de evaluar su eficiencia desde la perspectiva del bienestar, es decir, analizando su eficacia en relación a las necesidades humanas, pero sin olvidar los costes sociales y ecológicos subyacentes.

Se puede empezar por una afirmación fuerte: el sistema alimentario (incluimos todo, desde la producción hasta el consumo final de las personas) de los países industrializados es ecológicamente insostenible y su generalización no resuelve los problemas mundiales de alimentación, más bien al contrario, los agudiza.

Como es natural, tienen que ser muchas las razones que contribuyan a validar una afirmación de este tipo. Empecemos, pues, a discernir en cuanto a la eficiencia o ineficiencia en el empleo de los recursos. Dicen los autores de un informe al Club de Roma:

En los buenos viejos tiempos la agricultura era la principal fuente del abastecimiento de energía. En las sociedades tradicionales, cerca del 80% de la transformación de energía inducida por el ser humano pasaba por los productos agrícolas. Y éstos extraen su energía de la energía solar acumulada en las plantas. Claro que en la vieja agricultura campesina también se invertía energía mecánica, por ejemplo, al moler el trigo, pero quedaba muy por debajo de la energía medida en calorías contenida en los alimentos

En el transcurso de este siglo, la que fuera principal fuente de energía pasó a ser uno de los mayores «valles» energéticos. Hoy en día, la agricultura moderna consume mucha más energía de la que luego ingerimos en forma de calorías. El vuelco se produjo por la motorización y mecanización de la agricultura, así como por el incremento de las transacciones internacionales de piensos y alimentos.

La relación entre la energía disponible en calorías alimenticias y la energía aplicada para obtenerla es una medida de la «productividad energética». Antes era alta; se hallaba muy por encima de uno y probablemente se acercaba al diez a uno. Actualmente es baja; en el caso de dietas ricas en carne oscila en torno al uno a diez, lo cual significa que para tener una caloría en el plato antes se han tenido que invertir diez.

Para arroz, patatas y trigo, la proporción oscila hoy en día entre 10:1 y 2:1; para las verduras, entre 2:1 y 1:10; para la leche y los huevos, también entre 2:1 y 1:10. En el caso de la carne de pollo criado por campesinos también se alcanza una relación de 2:1; en el de los bueyes cebones criados de forma intensiva, en cambio, se reduce a un miserable 1:30. Es decir: por una caloría de carne de vacuno se emplean en ocasiones más de 30 calorías de energía ajena. La pesca en alta mar también es una gran devoradora de energía, y lo peor son las verduras cultivadas en Europa en invernaderos” (E.Ulrich von Weizsäcker, L.H.Lovins y A.B.Lovins 1997; pp.90-100)

La industrialización agraria, su generalización como mercancías y el tipo de consumo asociado a los estilos de vida urbanos, han traído un desempeño en lo alimentario con un balance energético negativo. Considerando todos los flujos de energía presentes en la cadena alimentaria (el suministro de energía fósil en todos los momentos de la producción agraria –fabricación mecánica, secado, riego, cultivo de los campos y cría de ganado, productos químicos, etc.-, del transporte, de la fabricación de los alimentos, del comercio y de la preparación de la comida) se ha estimado que un ciudadano medio de los Estados Unidos “sólo recibe en el plato una décima parte de la

energía invertida en su comida en forma de energía técnica”(p.102). Y eso sin considerar contenida la energía que el sol envía continuamente y que a través de las plantas y animales se introduce en la alimentación. Esto le lleva a Riechmann a cuestionar la viabilidad del actual sistema agroalimentario:

Durante milenios, agricultura y ganadería fueron eficientes sistemas de captación de energía solar; pero hoy se basan esencialmente en los recursos del subsuelo. Cuando consumimos productos agrícolas o carne, la mayoría de la energía bioquímica que ingerimos no procede del sol, sino del petróleo (que es un recurso escaso y no renovable). Esto plantea graves interrogantes sobre la eficiencia y la viabilidad de nuestros actuales sistemas agropecuarios industriales. Podemos permitirnos un contrasentido semejante durante unas pocas generaciones, pero no más. Comer del sol puede ser ecológicamente sustentable; comer del petróleo no lo es en ningún caso (2000; p.206).

Y no se trata sólo de que existan producciones profundamente ineficientes, ya que éstas podrían ser relativamente irrelevantes en la estructura de la demanda. Lo verdaderamente trascendente es que esta ineficiencia se desarrolla a lo largo de toda la cadena alimentaria, alcanzando especialmente a los elementos más dinámicos de la demanda. De nuevo, el consumo de productos agropecuarios aparece como la piedra angular de un sistema ineficiente. El incremento del nivel medio de renta y la modernización capitalista de las sociedades hacen que sus habitantes asciendan típicamente por la cadena trófica y consuman cada vez más carne: “Cuando comemos carne de alimentos criados con productos agrícolas –como soja o maíz- que podríamos consumir directamente perdemos entre el 70 y el 95% de la energía bioquímica de las plantas (éste no es el caso de los rumiantes criados extensivamente en pastizales, que no compiten por el alimento con los seres humanos: nuestros estómagos no pueden digerir hierba o paja) (...) Otra manera de decir lo mismo es señalar que los animales criados en ganadería intensiva son convertidores de energía bioquímica poco eficientes” (J.Riechmann, 2000; p.208). Cada caloría animal requiere entre 5 y 10 calorías vegetales para su obtención (5 en la carne de cerdo; 5,5 en la de pollo; 9 en la de oveja). Y todo ello, sin considerar que en la ganadería industrial actual tienen lugar otros costes en recursos: en el modelo agropecuario industrial norteamericano un kilo de carne de bovino consume tres mil litros de agua y dos litros de gasolina.

En consecuencia, ineficiencia en el uso de los recursos, en primer lugar, de aquellos que no son renovables como es el caso de los combustibles fósiles, en lo que representa un proceso de sustitución de energía renovable por energía no renovable - como señalaron en su día y entre nosotros, José Manuel Naredo y Joan Martínez Alier-, con resultados sobre la productividad energética tan pobres como los señalados (con el caso extremo del cultivo de verduras de invernadero en el norte de Europa con una relación entre gasto de energía y rendimiento de 575:1). En segundo lugar, ineficiencia en el uso de los recursos agrícolas, con un alargamiento de la cadena trófica que trae resultados igualmente penosos en el proceso de transformación alimentaria: la producción de un kilo de bistec requiere cinco kilos de grano (A.T.Durning, 1991; p.252), o en términos estrictamente nutricionales, la obtención de un kilo de proteína de origen animal requiere -en el modelo agropecuario industrial- entre tres y veinte kilos de proteínas de origen vegetal que los humanos podríamos consumir directamente.

Todo conduce a pensar que nos encontramos ante un caso más de pauta de consumo no universalizable. Un simple cálculo aritmético así lo muestra: “en 1990, para alimentar a los más de 5.300 millones de habitantes del planeta, se contó con una cosecha de 1.780 millones de toneladas de cereales. Supuesta una distribución igualitaria, con esta cantidad hubiesen podido alimentarse suficientemente 5.900 millones de personas; pero con el nivel de consumo per cápita de Europa Occidental (especialmente el consumo de carne), sólo 2.900 millones” (J.Riechmann, 2000; p.211). Y no es esperable que la producción mundial crezca espectacularmente para que aquello sea posible, ya que como hemos visto la economía alimentaria se desarrolla según unas tendencias más bien inquietantes y con una gran presión sobre los medios naturales.

Pero la pérdida de bienestar no se refiere sólo al impacto sobre los ecosistemas. También se generan un impactos directos sobre la salud de los consumidores y productores. En estos últimos por la elevada toxicidad de los procesos de producción. En los primeros, por lo inadecuado de la dieta, la pérdida de calidad de algunos productos, el fraude alimentario y los riesgos latentes en el complejo tecnindustrial aplicado.

La principal paradoja del sistema alimentario mundial es que mientras unos padecen por exceso, otros lo hacen por defecto. Vivimos en un mundo nutricionalmente dividido: algunas personas comen en demasía, otras demasiado poco. Los problemas de eficacia e ineficiencia tendrán características diferenciadas según nos situemos en uno u otro lado.

En el lado de la opulencia, lo inadecuado de los contenidos de la dieta se combina con estilos de vida sedentarios. En los términos más sencillos, el sobrepeso y la obesidad se producen cuando la ingestión de energía alimentaria supera el uso de energía. Pueden ser, en consecuencia, productos de un exceso de comida, de un defecto de ejercicio o de ambos combinadamente. Lo más normal en sociedades altamente urbanas es precisamente lo último, generando paradojas que sin embargo son saludadas como signos de modernidad: clínicas de adelgazamiento, gimnasios de mantenimiento y otras variedades ofertadas por la sociedad de consumo para satisfacer las necesidades que ella misma crea. Sobreutilizando el transporte privado individual, asentados en formas de vida sedentarias (actividades profesionales que requieren poco esfuerzo físico) y con una dieta con exceso de calorías y grasas, los individuos se ven compelidos a incrementar los gastos de consumo defensivos que les provea de ejercicio físico, sin que ello les proporcione un bienestar adicional.

Acerca de los efectos sobre la salud de los desequilibrios en las dietas de los países desarrollados parece haber un creciente consenso médico: se las relaciona con la hipertensión arterial, con enfermedades coronarias, con los accidentes cerebrovasculares, con la diabetes y diversas formas de cáncer. En EE.UU, la obesidad es ya la segunda causa de enfermedades prevenibles después del tabaco.

En la otra cara de la moneda, la de los padecimientos por insuficiencia en el consumo de alimentos, las cosas son bien distintas aunque estén cambiando. Hay que decir que la proporción mundial de personas desnutridas ha disminuido sustancialmente. Sin embargo, el hambre es una realidad aún tan presente que no se puede ignorar. La organización de las Naciones Unidas encargada de estos temas ha calculado, por medio de encuestas sobre nutrición de ámbito nacional, que más de 840 millones de personas

sufren importantes carencias alimenticias (FAO, 1996). La desnutrición es el resultado de una insuficiencia en la obtención de la energía mínima necesaria para mantener un nivel normal de actividad física, y hace vulnerables a las personas a todo tipo de enfermedades en cuanto que debilita el sistema inmunológico. En el caso de los niños, impide además desarrollar todo su potencial físico y mental. Por su magnitud y trascendencia bien se le podría considerar como el principal problema que asola a la humanidad: “cada día mueren 19.000 niños como consecuencia de la desnutrición y de enfermedades relacionadas con ella” (L.R.Brown, 1999; p.225). Siendo un problema que se explica a partir de las titularidades que otorgan a los individuos el derecho de acceso al alimento, las tendencias ya señaladas en la economía alimentaria no dejan de sembrar inquietud. Y es que la globalización altera sustancialmente el mapa de las titularidades de los individuos: afecta al funcionamiento de las economías campesinas, al acceso a la propiedad y al régimen de tenencia de la tierra, a la condición de la mujer en relación al poder sobre los alimentos, al papel del Estado como garante de la seguridad alimentaria nacional y a las condiciones de acceso del común a los mercados de alimentos. Por detenernos, si bien de forma sumaria, en este último punto: una de las razones que explica la mejora en la nutrición mundial en la segunda mitad del siglo XX ha sido el descenso continuado de los precios reales de los cereales. Ahora, según lo que se ha argumentado, existe la posibilidad de que esta tendencia se invierta. La manifestación de límites en la base natural disponible y la presión de la demanda a consecuencia de unas dietas claramente ineficientes en el empleo y exigencia de los recursos escasos, aventura la tendencia a la elevación de los precios. Esta tendencia y el estancamiento en el nivel de ingreso (cuando no retroceso) de una proporción de la población mundial puede dar al traste con la esperanza formulada por algunos organismos internacionales de erradicar el hambre. Más cuando la mercantilización asociada al proceso globalizador deja a la lógica del mercado la cuestión de la alimentación. Según el Banco Mundial 1.300 millones de personas viven en la pobreza absoluta, con ingresos inferiores a un dólar diario. Desde 1996, el PNUD nos viene informando que 1.600 millones de personas viven con menos ingresos que 15 años antes, y que en 70 países en vías de desarrollo el nivel medio de ingresos es inferior al de hace 20 o 30 años. Aquí hay un peligro cierto de pérdida de capacidad de acceso a los alimentos de muchas personas por el cambio en las circunstancias de la economía

mundial. El asentamiento definitivo de la elevación actual de los precios de los cereales como tendencia de largo plazo podría –comenta Brown- “empobrecer a más personas en un período de tiempo más breve que ningún otro acontecimiento de la historia” (1999; p.230).

Pero volvamos a los aspectos más concretos con los que evaluar la eficiencia del sistema alimentario mundial en relación al objetivo de satisfacer las necesidades alimenticias de forma adecuada, cumpliendo el objetivo del mantenimiento de la salud de los individuos. Conviene atender a un hecho: “en todo el mundo, el número de personas con sobrepeso rivaliza ahora con los que tienen un peso deficiente” (G.Gardner y B.Halweil, 2000; p.116).

T.III.10. Tipos y efectos de la malnutrición, y nº de afectados, 2000

<i>Tipo de malnutrición</i>	<i>Efecto en la dieta</i>	<i>Número mínimo de afectados globalmente (mil millones)</i>
Hambre ¹	Deficiencias de calorías y proteínas	Por lo menos 1,2
Deficiencias de micronutrientes	Deficiencia de vitaminas y minerales	2,0
Obesidad ¹	Exceso de calorías acompañado a menudo por deficiencias de vitaminas y minerales	Al menos 1,2

¹ Determinado a partir del número de personas con falta de peso o con sobrepeso

Fuente: Worldwatch Institute, *La situación del mundo 2000*.

Nota: Como es notorio el número de malnutridos a consecuencia del hambre difiere de forma sustancial de las cifras que usualmente se manejan a partir de los datos ofrecidos por la FAO. Las discrepancias se explican por las diferencias en torno a lo que se mide y a cómo se mide. Sobre los problemas conceptuales en la definición y medición del hambre puede consultarse Bob Sutcliffe, 1996. En la presente tabla, los autores –Gary Gardner y Brian Halweil- utilizan como indicador alternativo al cálculo de calorías el peso deficiente, teniendo presente que la desigual distribución de los alimentos se da en todos los países.

Para lo que nos sirve la información contenida en esta tabla es para mostrar la relevancia del problema de la malnutrición en sus diversas causas, es decir, ya sea porque provenga de una deficiencia de macronutrientes (hambre), de micronutrientes o en la forma de sobrepeso y obesidad. Se señala que “aproximadamente la mitad de la población de todas las naciones –ricas y pobres- sufre debido a una mala alimentación, sea de un tipo u otro” (p.112). La estimación contiene tanto a los sufren el hambre como a los que padecen sobrepeso y obesidad, además de un tercer grupo que se solapa en

parte con los dos anteriores: los que no les faltan calorías y aparentemente están bien alimentados, pero que carecen de los micronutrientes necesarios para mantener el organismo sano. Más allá de la discusión sobre las cifras, lo que sí parece probable es lo que muestra como tendencia: a pesar del aumento de la cantidad y variedad de alimentos disponibles, y del mayor número de personas con acceso a ellos, cada vez más población mundial se encuentra malnutrida. Las tres tendencias de la malnutrición, aún cuando muestren evoluciones diferentes, en conjunto discurren por una senda poco saludable. ¿Por qué es creíble esta hipótesis?

Porque de forma muy clara la sobrealimentación ha dejado de ser un rasgo sólo presente de forma significativa en las sociedades de las naciones ricas. Es cierto que en los países más desarrollados (particularmente en los Estados Unidos) es donde se alcanzan los niveles más elevados, pero no es menos cierto que algunas regiones en desarrollo detentan cifras que hasta hace poco eran impensables. “Un informe de las Naciones Unidas, encontró obesidad, en niveles mensurables, en todas las regiones en desarrollo, y creciendo muy rápidamente, incluso en países donde persiste el hambre. En China, por ejemplo, el porcentaje de alumnos con sobrepeso se incrementó más de la mitad –desde el 9 al 15 por ciento- entre 1989 y 1992. En varios países de América Latina, como Brasil y Colombia, la presencia de personas con sobrepeso –un 31 y 43 por ciento respectivamente- se aproxima en porcentaje al de algunas partes de Europa. En nuestros días, el porcentaje de personas con sobrepeso excede al que pesan por debajo de lo normal en muchos países en desarrollo” (G.Gardner y B.Halweil, 2000; p.117). Para encontrar un explicación sólida a lo que está ocurriendo hay que reparar en la diferente repercusión del fenómeno según la clase social. Así, en contraste con lo que ocurre en los países pobres, donde la obesidad es predominante en las clases acomodadas que imitan las pautas de consumo alimentario noroccidental, en los países ricos del Norte las personas con sobrepeso abundan más entre los grupos sociales de bajos ingresos: con una capacidad adquisitiva suficiente para acceder a prácticamente todo tipo de alimentación disponen, sin embargo, de un bagaje escaso de conocimientos en materia nutricional, desarrollando por lo general dietas con altos niveles en grasas y azúcares.

Ya se ha comentado que el panorama alimentario mundial está lejos de ser un paisaje uniforme. Surgen nuevas normas de consumo, algunas intentando remediar los vínculos imperfectos entre alimentación y salud. En cada vez más países, y en las capas sociales con mayores ingresos y nivel de instrucción, se está produciendo un redescubrimiento de las virtudes de la denominada dieta mediterránea. Sin embargo, al mismo tiempo, el tránsito a nivel global hacia una dieta con una mayor proporción de contenidos de origen animal y azúcares se está produciendo según cánones y percepciones sociales en las que parece operar un retardo. Constituye un rasgo que bien se podría considerar general, a saber, que mientras las clases más acomodadas abandonan hábitos y consumos que socialmente se van aceptando como perjudiciales para su salud (el caso del tabaco, como otro ejemplo) o que pierden su aura de estatus, la generalización de los mismos les llega al resto como un eco de la prosperidad de los primeros.

No es fácil determinar qué corresponde en el desarrollo de las enfermedades a la genética humana, a la exposición al medio o a factores relacionados con estilos concretos de vida. Por esto mismo las relaciones entre dieta y salud son difíciles de expresar. No obstante, se admite comúnmente que la dieta tiene un influjo directo sobre la enfermedad en ciertos casos (las deficiencias en micronutrientes –por ejemplo, de hierro, yodo y vitamina A- puede estar en el origen y desarrollo de determinadas dolencias –anemias, retraso mental y ceguera, respectivamente). En otras ocasiones, su influencia será más bien indirecta, interactuando con otros factores de riesgo procedentes del medio o de determinados estilos de vida hasta establecer una cadena de acontecimientos que desemboca en la enfermedad. El hambre, por ejemplo, puede ser causa directa de no pocas enfermedades en cuanto que conlleva déficits importantes en micronutrientes y otros elementos dietéticos, pero es que también al deprimir el sistema inmunológico se la relaciona indirectamente con la mayor parte de las enfermedades infecciosas, en lo que sería un círculo vicioso pobreza-desnutrición-infección. Asimismo, la sobrealimentación, en conjunción con hábitos sedentarios, otros consumos perjudiciales (tabaco, alcohol, etc.) y ritmos apresurados de vida, se relaciona con un amplio abanico de enfermedades crónicas (diversos tipos de cáncer, diabetes, enfermedades cardiovasculares, etc.).

Establecidos estos vínculos entre dieta y enfermedad, no debe extrañar que los cambios en los hábitos de alimentación se traduzcan en efectos sobre el bienestar personal desde la perspectiva de la salud. En lo que respecta al tema que nos ocupa, el paso de una gran proporción de la población mundial hacia un modelo próximo a la dieta del Norte puede traducirse también en un paso hacia otro modelo epidemiológico. De hecho es lo que está ocurriendo.

Las sendas de malnutrición por las que discurre la evolución alimentaria mundial están evitando subsanar enfermedades prevenibles relacionadas con la dieta. Éste es otro ámbito donde se muestra la ineficiencia profunda del sistema alimentario en relación al cumplimiento de los objetivos de satisfacción de las necesidades humanas. Las dietas características de muchas sociedades industriales no sólo incluyen más calorías en total, como se ha dicho, sino que además éstas se aportan al organismo mediante el consumo de grandes proporciones de grasas y azúcares. Otros elementos dietéticos se incrementan asimismo, como sales y colesterol, al tiempo que disminuyen los aportes de macro y micronutrientes procedentes de cereales, frutas y verduras. A diferencia de lo que ocurría hasta hace relativamente pocas décadas, en la actualidad en Europa y Norteamérica, la grasa y el azúcar representan en términos generales alrededor de la mitad de la ingestión de calorías, habiendo desplazado a los hidratos de carbono complejos. Los cambios en los hábitos de alimentación de muchos países en desarrollo y un vistazo a las tendencias que se van imponiendo en lo relativo al consumo de carnes, grasas y aceites saturados dará buena cuenta de hacia dónde se encaminan los cuadros de salud pública de las distintas naciones. A escala mundial, el consumo de aceite en las dietas alimentarias se multiplicó en casi por cuatro en los últimos 30 años. Nada reprochable desde el punto de vista de la salud, más bien supone una manifestación del progreso en el desarrollo humano. El problema para la salud no es que se consuma más aceite, sino los cambios en el tipo de aceite consumido. Aquí los cambios no pueden ser jubilosamente celebrados ya que, también a nivel mundial, “la ratio de aceites “buenos” a “malos” se redujo de 4,5:1 en 1975 a 2,4:1 en 1995 (A.P.McGinn, 1977; p.129). Si a esto se suma la mayor afluencia de grasas asociadas al mayor peso de los productos de origen animal sobre la evolución alimentaria empiezan

a cernirse oscuras dudas. A pesar de que el nivel de consumo de carne per cápita en las gentes del Tercer Mundo no llega a la mitad del de los países desarrollados, éste ha experimentado un crecimiento importante en los países de reciente y rápida industrialización, donde se han alcanzado los 34,8 kg en 1995, a partir de los 6,9 kg en 1965, lo que supone un auge sin precedentes de casi el 400%. Por todo ello, investigaciones recientes muestran que los modelos de morbilidad en ciertas regiones de Asia, América Latina y Europa Oriental -sobre todo entre las élites privilegiadas, clases profesionales y población urbana- se han desplazado hacia tendencias occidentales, es decir, hacia un predominio de enfermedades crónicas con cada vez menos peso de las infecciosas (A.P.McGinn, 1997). Como han remachado Gardner y Halweil, “la transición nutricional produce una transición epidemiológica”. A escala mundial, sin embargo, lo que esto está produciendo es un cuadro macabramente variopinto de enfermedades evitables con su origen tanto en los excesos como en las más dolorosas carencias²⁰.

5. VULNERABILIDAD ALIMENTARIA: TECNOCENCIA, ORDEN SOCIAL y SATISFACCIÓN DE LAS NECESIDADES

La complejidad y el carácter artificioso del modelo alimentario agroindustrial ha supuesto que, al mismo tiempo que se incrementa la cantidad y variedad de la oferta de alimentos, surjan también problemas fundamentales en la alimentación contemporánea.

Los riesgos ecológicos y para la salud de los individuos se desgranar a lo largo de toda la cadena alimentaria. En la producción, al aplicarse medios que no pretenden otra cosa que incrementar los rendimientos con el mínimos coste; en el comercio,

²⁰ Algunos autores –entre ellos los que venimos citando- han ensayado a cuantificar los costes sanitarios y laborales (derivados de bajas por enfermedad) de las enfermedades relacionadas con la dieta. Puede que tenga esta labor un sentido de cara a la intervención pública, tanto en lo que respecta a planificar la sanidad como a estimular actuaciones preventivas. Sin embargo, me parece poco oportuna para evaluar la eficiencia del sistema alimentario, sobre todo porque los efectos sobre el bienestar personal y social de las enfermedades no son equiparables a los costes sanitarios y a las pérdidas de productividad. En materia de bienestar y calidad de vida hay que empezar a admitir que hay cosas que son incuantificables. Y esto es lo mismo que decir que hay que tratar de valorar aquello que sí se pueda cuantificar, y que normalmente se orilla; por señalar algunos de los aspectos que se han mencionado a lo largo de la investigación: algunas tareas del trabajo doméstico y otras actividades que no pasan por el mercado, la materialidad de los procesos económicos, etc.

incorporando todo tipo de conservantes o ensayando variedades transgénicas que retrasen el deterioro del alimento para así posibilitar el transporte a larguísimas distancias; en el consumo, donde se dan, con demasiada frecuencia, ejemplos de adulteraciones y de otros fraudes alimentarios. Y por supuesto en el medio natural, en donde se enmarca la articulación de los momentos de la actividad económica y adquiere fundamento la idea de cadena alimentaria, con riesgos derivados sobre la biodiversidad y con riesgos ciertos de contaminación ambiental y genética.

Se podría mostrar un largo inventario de los elementos que hacen de la alimentación una manifestación más de la sociedad de riesgo. Tal vez sea suficiente con recuperar algunos de los más conocidos, tratando de indagar sobre las fuentes de tal vulnerabilidad.

La agricultura industrial, por ejemplo, se ha caracterizado por el empleo masivo de pesticidas. Pero los pesticidas son peligrosos tanto en su fase de producción, como en el momento de su utilización, por no mencionar los problemas de toxicidad que pueden generar en el momento del consumo alimentario. En efecto, a la tristemente célebre catástrofe de Bhopal, hay que añadir en tiempos recientes un escalofriante rosario de accidentes, en su mayoría en el Tercer Mundo, con importantes consecuencias sobre la salud humana y el medioambiente: Córdoba (Estado de Veracruz, México; 3 de mayo de 1991), donde se produjo una explosión y un incendio en la fábrica de la sociedad Anaversa; Tananarive (Madagascar; 5 de noviembre de 1997), cuando explotó un almacén de la multinacional Hoechst; Surabaya (Indonesia; 29 de diciembre de 1991), donde una vez más explotó otro depósito de pesticidas (M.L.Bouguerra, 1999). A todo ello se suma la intoxicación que sufren los agricultores en el momento en que los pesticidas se aplican: “40.000 agricultores mueren cada año, envenenados al aplicar pesticidas a sus cosechas. En el mismo plazo se registran entre 3,5 y 5 millones de envenenamientos. Así lo acredita un reciente informe de la OIT, elaborado con datos de gobiernos y organismos internacionales como la Organización Mundial de la Salud”²¹.

²¹ Extraído de la hoja de presentación de la asociación Vida Sana; c/ Clot 39, 08018 Barcelona. También el informe del PNUD del año 98 alerta sobre estos riesgos de la producción agraria: “Hasta 50 millones de estadounidenses pueden estar bebiendo agua contaminada con plaguicidas, y el Consejo Nacional de Investigaciones de los Estados Unidos ha estimado que es probable que mueran hasta 20 mil personas por

Asunto grave, cuando además está cuestionada la eficacia de su uso indiscriminado: la utilización de los pesticidas requiere de ciertas condiciones, como por ejemplo el abandono del cultivo mixto y rotatorio, que elimina la biodiversidad y con ella la regulación natural, conduciendo todo ello a la acumulación de insectos dañinos en los campos, dando lugar a una demanda creciente en espiral de nuevas cantidades de pesticidas. Por otra parte, los pesticidas son un ejemplo de la exportación hacia los países pobres de tecnologías obsoletas y de productos prohibidos por las legislaciones ambientales más estrictas de los países industrializados. Representan, además, un problema medioambiental de alcance global: en la iniciativa del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) para un tratado internacional de eliminación de los contaminantes orgánicos persistentes (COP), de los doce productos considerados ocho son pesticidas.

Pero los problemas no se reducen a los de este capítulo. También la producción industrial agropecuaria está mostrando una fragilidad alarmante de cara a garantizar la seguridad en la satisfacción alimentaria. Lo conocido popularmente como “mal de las vacas locas”, o el caso de la presencia de dioxinas en los pollos belgas, han permitido revelar a la opinión pública las técnicas de engorde animal. La encefalopatía esponjiforme bovina, conocida como mal de las “vacas locas”, causante en los humanos del *síndrome de Creutzfeld-Jakob*, se transmite mediante el consumo de tejidos infectados. Lo que hay detrás de esta crisis alimentaria no es otra cosa que las técnicas habituales de nutrición animal con el único objetivo de obtener el mayor rendimiento al menor coste. Una buena proporción de los elementos que necesitan los animales de abasto –proteínas, grasas, minerales- proceden de desechos animales. Estos subproductos cárnicos (harinas de carne, sebos, harinas de sangre o de plumas y sueros) sirven para la crianza industrial de los animales (tanto da que se trate de un pollo de granja o de un rodaballo de piscifactoría). Más ejemplares y más gordos, que permitan mayor producción al menor coste posible, parece ser la máxima de la industria

año por efecto de los niveles relativamente bajos que contienen los alimentos. Nuevamente son los pobres quienes sufren los efectos más agudos de los plaguicidas. Plantean un importante riesgo ocupacional de salud a los agricultores pobres y a los campesinos, que están fácilmente expuestos a niveles peligrosos. Esos trabajadores usan plaguicidas sin capacitación ni vestimenta protectora y suelen no estar en condiciones de leer incluso instrucciones simples. Hasta 25 millones de trabajadores agrícolas del mundo en desarrollo –11 millones de ellos en África- pueden envenenarse cada año, y cientos de miles mueren” (pp. 72-73)

agroalimentaria moderna, aunque fuerce a las vacas a convertirse en carnívoras. Durante años, los productos de desecho de ovejas infectadas por su propia encefalopatía esponjiforme ovina fueron utilizados en la fabricación de piensos para el ganado vacuno en el Reino Unido. Ha sido uno de los casos más sonados sobre las consecuencias de un modelo gobernado por la lógica mercantil, donde la manipulación industrial y la contaminación de los alimentos para obtener rápidos y cuantiosos beneficios toma la delantera a los controles políticos que buscan proteger la salud de las poblaciones. Así, de forma tan cruda, lo expresaba el gerente de la patronal de productores de pienso de España: “Hoy se nos exige que produzcamos mejor y más barato, y las proteínas que cuestan menos son las de origen animal” (EL PAÍS, 20 de Junio de 1999). La cuestión que se plantea es cómo interpretarán muchos “emprendedores innovadores amantes del riesgo”, a partir de las señales del mercado y guiados por la brújula del beneficio a corto plazo, los términos “mejor” y “más barato”, sobre todo cuando los análisis de control de la calidad de lo que ingieren los animales son todavía caros. Los pollos belgas contaminados con toxinas, y el síndrome tóxico por aceite de colza desnaturalizado, alertaron igualmente sobre la introducción en la cadena alimentaria de reciclados de desechos animales y de grasas industriales, en lo que es la constatación más clara para la conciencia de la ciudadanía de que en las cosas del comer no basta con la lógica del capital-mercado.

Otro vector de fuerza que empuja hacia una mayor inseguridad es la tendencia creciente a la comercialización a cada vez mayores distancias²². Por un lado, porque para que ello sea posible exige una manipulación industrial de los alimentos más intensa, una mayor utilización de conservantes y de técnicas de refrigeración. Por otro lado, porque la permeabilidad de las fronteras hace más vulnerables los mercados locales a la expansión de una crisis o de un fraude alimentario con origen en un punto geográfico distante. La intensificación de las corrientes comerciales hace que sea mayor la exposición potencial de los consumidores a los problemas de calidad de cualquier parte del mundo. El transporte rápido y la prolongación de la conservación en almacén hace que los alimentos contaminados lleguen antes a cualquier mercado y se mantengan

²² Afirma Durning que “típicamente la comida americana viaja 2.000 kilómetros desde los campos de cultivo hasta llegar al plato de comida” (1992; p.55). Recuérdese también el ejemplo que recogimos en páginas anteriores sobre los largos viajes innecesarios de un yogur de fresa.

durante más tiempo. Recuérdese el caso reciente de las bebidas de la *Coca-Cola* adulterada. Tema en el que se mezclan también disputas de política comercial, como ha demostrado la pugna entre las autoridades de los Estados Unidos y de la Unión Europea por el tratamiento hormonal del ganado vacuno.

Hoy día prácticamente todos los alimentos están sometidos, y en mayor o menor medida, a alguna forma de manipulación industrial; sólo algunos son manipulados genéticamente, y todavía los menos son calificados como transgénicos al haber aplicado la tecnología del ADN recombinante. Estos dos últimos casos merecen un comentario al hilo de lo que venimos diciendo, por breve que tenga que ser para un profano en una materia con fuerte controversia y complejidad científica.

Empecemos con el tratamiento más genérico de las formas de la vida, en especial en lo relativo a las semillas, dejando para el final una mención específica para el asunto de los transgénicos como un caso concreto y novedoso.

Lo verdaderamente relevante en relación a la vulnerabilidad alimentaria son las consecuencias sobre la pérdida de biodiversidad. Pero, bien es cierto, que además de los riesgos también hay presentes varias cuestiones éticas, en concreto la apropiación para el beneficio privado del primer eslabón de la cadena alimentaria –las semillas y los genes- y el tema de los derechos de propiedad intelectual sobre el saber milenario del campesinado popular y de los pueblos indígenas. Todo ello son cuestiones fuertemente relacionadas. Cary Fowler y Pat Mooney, al recibir el *premio a las Formas de Vida Adecuadas*, más conocido como Premio Nobel alternativo, comentaban:

Las multinacionales químicas observaron que la gran revolución verde había demostrado que era posible mercantilizar una sola variedad agrícola a miles de kilómetros de distancia (...) Las compañías químicas advirtieron asimismo que el valor en potencia de los genes agrícolas del Tercer Mundo constituía la piedra angular de la ingeniería genética, por lo que han aplaudido la oportunidad de obtener el monopolio exclusivo de semillas a través de la legislación internacional de patentes (...) Nos preocupa el que la mayoría de las citadas compañías sean asimismo fabricantes de productos químicos para la agricultura. Con los recientes descubrimientos de la biotecnología, ahora resulta menos costoso adaptar la semilla al producto químico que elaborar nuevos productos químicos para la semilla. Las principales tareas de

investigación de las grandes compañías se centran en la actualidad en la creación de semillas genéticamente uniformes y patentables que puedan convertirse en vehículo de uno o más productos químicos. Y en la ingeniería de semillas que toleren la fumigación con herbicidas tóxicos (1985; pp.38-39)

La mercantilización del patrimonio genético y la competencia económica -con sus exigencias de normalización para el transporte, los monocultivos industriales a gran escala, la vinculación de las semillas a los productos fitosanitarios, etc.- están eliminando gradualmente la diversidad genética, y esto precisamente cuando los consumidores parecen percibir todo lo contrario ante la exuberante oferta de productos de cualquier procedencia presentes en las estanterías de los supermercados. A ello se refieren los autores del informe al Club de Roma, *Factor 4*:

¡Lo que hace la forma primaria de la competencia económica es precisamente destruir la diversidad!. ¿Cómo dice? ¿No hemos aprendido que la economía libre y el mercado mundial hacen aumentar continuamente la diversidad? ¿No lo vemos día a día en los supermercados? Hay plátanos de Panamá, judías verdes de Kenia (...) La imagen engaña. Si bien la diversidad de las ofertas crece en cada lugar del planeta, el número total de ofertas en el mundo disminuye. ¿Cuántas bebidas locales han sido desplazadas por la Coca-Cola? ¿Cuántos tipos de frutas y verduras han desaparecido en los mercados a raíz de la normalización de los tipos? Según un estudio del Rural Advancement Fund International, el 97% de los diferentes tipos de verduras han desaparecido de la oferta entre 1903 y 1983 y seguramente se han perdido. De los 37 tipos de ruibarbo que se podían elegir en 1903 ya sólo queda uno, guardado en el National Seed Storage Laboratory (Laboratorio Nacional de Almacenamiento de Simientes, NSSL). A las manzanas no les ha ido mejor: de los 7.098 tipos que se comercializaban en el siglo XIX «sólo» se han perdido 6.121, es decir, el 86% (...) La reducción de los tipos de frutas y verduras se debe a motivos de comercialización (y no al deseo de los consumidores, contrariamente a lo que suelen afirmar la economía de manual). Millones de productos idénticos deben rentabilizar los gastos de la comercialización. Y no merece la pena elaborar industrialmente productos raros, que apenas llegan al mercado. En términos darwinianos, sólo escasos tipos de pepinos, ruibardos o guisantes son capaces de sobrevivir, pues la comerciabilidad es el requisito fundamental de la selección” (E.Ulrich von Weizsäcker; L.H.Lovins y A.B.Lovins, 1997; pp. 381-382).

La pérdida de variedades tradicionales, la pérdida de diversidad genética, no consiste sólo en un menoscabo del acervo cultural de las comunidades. Siendo esto importantísimo –los colectivos humanos son en cuanto tales “comunidades de memoria”, y si pierden porciones de su historia quedan desnudas sólo a las tramas de

los intereses-, lo que queremos ahora señalar es que también quedan afectadas las capacidades presentes, las opciones futuras y resulta radicalmente redefinida la estructura de las necesidades. Por un lado, y para el ámbito agrario que nos ocupa, porque la pérdida de la diversidad genética incrementa la vulnerabilidad en la evolución agrícola. En no pocas ocasiones, frente a plagas y enfermedades, los cultivos han sido rescatados al haberse hallado a tiempo la variedad primitiva que poseía la resistencia necesaria. Cuando ya no sea posible acudir a un rico legado agrícola, ¿se estará en condiciones de afrontar el peligro de una catástrofe agrícola de vasto alcance? Por otro lado, “la clase de semillas que se siembra determina en gran medida las necesidades de fertilizantes y de plaguicidas del agricultor. Infiere en las necesidades de maquinaria y a menudo impone su dictado al producto recolectado en cuanto al mercado de venta... y al consumidor final. Las comunidades que pierden variedades tradicionales adaptadas a sus necesidades a lo largo de siglos pierden fuerza y se convierten en dependientes, para siempre, de recursos foráneos de semillas y de los productos químicos que requieren su cultivo y conservación” (C.Fowler y P.Mooney, 1985; p.35). Esta inversión de la relación necesidades/satisfactores, tan propia de la extensión de la mercantilización capitalista, reabre de forma continua la definición social de la necesidad al dictado de quien ha adquirido el papel principal en la cadena alimentaria: el complejo tecnointustrial.

Finalmente, es difícil orillar una cuestión que ha adquirido peso específico propio en la discusión alimentaria actual: la de los riesgos de los alimentos transgénicos²³. La lista de riesgos potenciales para la salud humana y el medio ambiente –que es objeto de una intensa polémica en los círculos de expertos- contiene elementos que van, desde el peligro de una contaminación genética incontrolable una vez que los

²³ Un organismo transgénico es aquel que artificialmente contiene algunos genes que no son suyos. Se obtienen a partir de la aplicación de la “tecnología del ADN recombinante”, esto es, aquella que permite la combinación de segmentos de ADN separados en la naturaleza mediante técnicas de ingeniería genética que utilizan enzimas para “cortar y pegar” ese material genético de distintos orígenes. Mae-Wan Ho, especialista de la Universidad Abierta (Gran Bretaña), nos lo explica del siguiente modo: “La ingeniería genética elude el cultivo o la cría convencional utilizando elementos genéticos parasitarios contruidos artificialmente como vectores para transportar e introducir subrepticamente genes en las células. Una vez dentro de las células, estos vectores se acoplan al genoma del huésped. De esta manera, se logra que los organismos transgénicos contengan los transgenes deseados. Los vectores más comunes son una recombinación de parásitos genéticos naturales de diversos orígenes, entre ellos virus causantes de cáncer y de otras enfermedades en animales y plantas, y marcados con uno o más genes «marcadores» con resistencia a los antibióticos” (1996; p.78)

organismos han sido liberados al medio, hasta efectos variados sobre la salud humana²⁴. Mientras se discute sobre la inocuidad de los alimentos surgen, sin embargo, tensiones entre las pulsiones mercantilizadoras y el proceder con cautela de acuerdo al principio de precaución. Las empresas interesadas en la comercialización de los productos derivados de las biotecnologías sostienen que no se pueden detener unas esperanzadoras líneas de investigación y de aplicación tecnológica porque puedan existir dudas que aún no han sido respaldadas por evidencias científicas. Los críticos de estas técnicas defienden, a su vez, que dados los riesgos intrínsecos de estas tecnologías, se debe proceder de acuerdo al principio de precaución, lo que conllevaría de inmediato una moratoria sobre la comercialización y el establecimiento de una regulación internacional jurídicamente vinculante sobre bioseguridad.

El principio de precaución no se traduciría, pues, en una renuncia a éstas u otras biotecnologías; más bien expresa un proceder que permita evaluar los riesgos y las complicadas cuestiones sociopolíticas en juego (a saber: ¿qué objetivo se propone? ¿con qué efectos? ¿a quién beneficiará? etc.) para que se pueda tomar una decisión democrática –previamente informada por un debate científico– sobre cómo queremos organizar los ámbitos de la satisfacción humana. Asunto que no es en absoluto baladí desde la perspectiva democrática, pues la proclamada soberanía del consumidor se compadece mal con el hecho del decreciente control del consumidor sobre el contenido exacto de lo que consume y con las imprevisibles consecuencias ecológicas a largo plazo.

Ya se comentó que la tecnociencia determina las formas y capacidades con las que hacer frente a la satisfacción de las necesidades sociales. Pero también se afirmó que las fuerzas productivas no son independientes del sistema económico bajo el que se desarrollan. Y que tal y como se desarrolla la tecnociencia en el sistema económico capitalista, con la finalidad básica de garantizar el lucro privado, en no pocas ocasiones la ha hecho incapaz de prever sus efectos. Esta desconexión de los medios con otros fines que no sean los del beneficio supone una dejación de la responsabilidad de evaluar

²⁴ Sobre los riesgos de los alimentos obtenidos por manipulación genética puede consultarse, además del artículo de Mae-Wan Ho, a Riechmann: *Argumentos recombinantes y Cultivos y alimentos transgénicos: una guía crítica*, ambos en Los Libros de la Catarata, Madrid 1999 y 2000 respectivamente.

las consecuencias sociales y sobre la salud de los ciudadanos. Por eso mismo, si se quiere situar el desarrollo de la tecnología en un ámbito relacionado con la satisfacción de las necesidades hay que tratar de afirmar su naturaleza finalista y no causal, a partir de la necesaria autocrítica de la cultura científica y del rechazo de la ciencia sin conciencia. Y más aún en lo relativo a las cosas del comer, no vaya a ser que se convierta en una triste realidad diaria la ironía que expresaba *El Roto* en una de sus viñetas: *antes temía quedarme sin comida, ahora lo que temo es tener que comer.*

CAPÍTULO 8. LA ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA.

1. PRODUCCIÓN E INDUSTRIA

Evolución del sector agrario

Desde finales del decenio de 1950, y a la par del crecimiento industrial de la época, la agricultura española ha experimentado una profunda transformación estructural (J.L.García Delgado y M^aJ.García Grande, 1999). La nueva fisonomía agraria queda troquelada a partir de una nueva doble orientación: en primer lugar, la modernización de las estructuras y actividades; en segundo lugar, la voluntad de inserción en los mercados internacionales. Lo primero acontece a través de la quiebra del modelo agrario tradicional, que había estado sostenido básicamente en la abundancia y baratura de la fuerza de trabajo en el sector y en la adecuación de la oferta de productos a las exigencias de un mercado poco extenso y escasamente diversificado en sus demandas alimenticias. Lo segundo, más claramente con la incorporación de España en la Unión Europea y el sometimiento de su agricultura a la disciplina de la Política Agraria Común (PAC).

Los mismos factores presentes en el proceso de modernización general del capitalismo -proceso de emigración rural, urbanización, industrialización, mercantilización, creciente complejidad en las articulaciones entre sectores productivos, etc.- van a actuar en la superación del modelo de producción agrario tradicional en España. Por un lado, el crecimiento industrial de los sesenta intensifica el éxodo rural y articula crecientemente el sector agrario al resto de la estructura productiva del país; por otro, los modos de vida predominantemente urbanos y el incremento de la renta terminaron por generar cambios importantes en la demanda de alimentos. Quedaron así socavados los dos pilares que mantenían el modelo tradicional: mano de obra abundante, con bajos salarios, y tendencia al ajuste interno entre una oferta poco diversificada con una demanda de productos alimenticios básicos. La elevación del precio de la fuerza de trabajo, su correspondiente sustitución por bienes de capital y consumos intermedios, y la redefinición de la estructura de necesidades

alimentarias de la población con un reflejo, a medida que se incrementa la renta disponible, en una demanda cada vez más diversificada que exige modificaciones en la oferta agraria, renovaron profundamente las estructuras del sistema agroalimentario español a todos los niveles: en lo concerniente a la utilización de productos intermedios y bienes de capital; en lo que se refiere a la selección de cultivos y diversificación de las producciones; en lo relativo a la estructura de las explotaciones y a la naturaleza de la empresa agraria; en lo que respecta a las redes de distribución; a la creciente imbricación, asimismo, del sector con el tejido productivo, comercial y financiero del resto de la economía; en lo que supone de cambios en el proceso de transformación alimentaria en el interior del hogar y en los hábitos alimentarios.

Por su parte, la creciente inserción externa excedió a la mera exposición de las producciones a la competencia internacional vía importaciones y exportaciones. En parte, porque el proceso de liberalización se encuadra en un sistema de protección agrario europeo bajo los auspicios de la PAC. También porque la internacionalización no se limitó al ámbito comercial, empezándose a percibir –aunque de forma desigual según se atiende a subsectores y alimentos- una participación del capital extranjero en la estructura empresarial de transformación y distribución. Finalmente, el desmantelamiento de buena parte de los mecanismos de protección del sector agrario, las pautas liberalizadoras que se están discutiendo en el seno de la Organización Mundial del Comercio, los debates sobre los derechos de propiedad intelectual de los resultados de la investigación biontecnológica, etc., auguran un nuevo impulso hacia la internacionalización del sector.

Modernización agraria y complejo industrial agroalimentario

El aspecto más llamativo del proceso de transformación agraria en el marco de la modernización general de la sociedad es, paradójicamente, el desplazamiento, desde un punto de vista cuantitativo, de la posición que ocupa la actividad en el conjunto de la economía. La contribución de este sector al producto interior bruto a precios de mercado ha pasado de significar el 15% en 1964 a hacerlo en una cuantía que ronda el 3,5% en la actualidad. Y decimos que tiene una apariencia paradójica porque la menor importancia

relativa de su peso en la macromagnitud nacional ha ido acompañada de un fuerte crecimiento de la producción final: entre 1964 y 1995, en términos reales, la producción final agraria se ha duplicado. Esto como consecuencia de un aumento notable de la productividad: si en 1964 cada agricultor podía alimentar a 7,5 habitantes, en la actualidad es capaz de producir alimentos suficientes para un número de 27. Asimismo, el desplazamiento sectorial de la población activa ha sido espectacular: en 1964 aún representaba algo más de la tercera parte de la población activa total, no llegando a alcanzar en 1997 el 8%. Circunstancias que también se dejan traslucir en los cambios en la estructura del comercio exterior y en la composición de la demanda. La demanda externa de productos del sector pasa de representar ampliamente la mitad del valor total de las ventas españolas al exterior en 1964, a hacerlo en algo más del 15% a finales del siglo. A su vez, en cuanto a la variación en la distribución de los gastos de consumo, la proporción de la partida «*Alimentos, bebidas y tabaco*» sobre el total del consumo privado ha pasado de significar –según vimos– el 55,3% para el año 1958, a un 23% según los resultados de la EPF 1990/91. Hay que tener en cuenta, además, que no todo el gasto de las familias en la partida de alimentos es consumo de productos agrarios en sentido estricto, sino que la mayoría son productos de la industria alimentaria.

Pero el rasgo característico de la modernización agraria es la progresiva integración en el conjunto del tejido productivo, tanto por el lado de la oferta, convirtiéndose la agricultura en una esfera de provisión de materias primas para la industria alimentaria, como por el lado de la demanda de productos intermedios (fertilizantes, plaguicidas, semillas transformadas biotecnológicamente, etc.) y de bienes de capital. “A este respecto, hay que subrayar que si al principio de la década de los sesenta la mitad del *output* de la agricultura se destinaba al consumo final, ahora las tres cuartas partes constituyen un *input* para la industria alimentaria” (J.L.García Delgado y M^aJ.García Grande, 1999; p.88). Desde el lado de lo demandado por el sector, “entre 1964 y 1997 la agricultura española, al mismo tiempo que reduce la utilización de productos procedentes del propio sector (el *reempleo* baja del 37 por 100 de la producción final agraria, a principios de los sesenta, a poco más de la quinta parte, mediada la década de los ochenta), aumenta extraordinariamente su consumo de bienes intermedios adquiridos a otros sectores (si en la primera fecha los *gastos fuera del*

sector estaban ligeramente por debajo del 22 por 100 de la producción final agraria, al finalizar los años noventa se sitúan en torno al 42 por 100) (p.90). En cuanto al empleo de bienes de capital, “entre 1964 y 1996 el número de tractores se multiplica por 6,3, el de cosechadoras por 5,6 y los caballos de vapor por hectárea cultivada se incrementan en casi un 800 por 100” (p.91).

La extensión de la química, de la mecanización y de la industrialización a las actividades vinculadas a la alimentación ha terminado por hacer emerger un complejo industrial agroalimentario que ha ido imponiendo una amplia variedad de cambios estructurales en el funcionamiento de todos los eslabones de la cadena alimentaria y, en consecuencia, que ha modificando de forma sustancial la oferta final de los productos alimenticios.

En primer lugar, este proceso ha conducido a una amplia diversificación de la oferta. La pérdida de dinamismo de la demanda de alimentos básicos respecto de la evolución de la renta impulsa a innovar en el campo alimentario ofreciendo nuevos productos.

En segundo lugar, se alarga la cadena alimentaria en busca de nuevas secuencias de valor añadido con las que compensar los estrechos márgenes resultantes del incremento de la competencia y de la desaceleración de la demanda. Y ello en un doble sentido: primero, se alarga el significado económico de la cadena alimentaria con la prolongación de actividades de procesamiento, empaquetado, transporte, comercialización, distribución, financiación, publicidad, etc., que generan más «valor añadido» que el propio del agricultor (por decirlo de otra forma: el agricultor recibe un porcentaje cada vez menor del precio final de los alimentos). Segundo, porque se produce un alargamiento de la cadena trófica, es decir, tiene lugar un estiramiento de la cadena alimentaria en un sentido estrictamente biológico.

Estos aspectos reseñados –alentados por el asentamiento en el panorama alimentario de los complejos industriales agroalimentarios- han dado lugar a un cambio de la importancia relativa de los distintos grupos de productos en la oferta agraria. En

particular, en la evolución de la estructura agraria se observa una creciente participación de los productos ganaderos en la producción final agraria. Según se dijo, entre 1964 y 1995 la producción final agraria se duplicó en términos reales, pero el mayor incremento correspondió al subsector ganadero que triplicó su producción, mientras que el subsector agrícola sólo lo hizo por 1,5. Esto ha llevado a que los productos ganaderos superen en la actualidad el 40% de la producción final agraria, frente al poco más del 31% que representaban a inicios de los años sesenta. Circunstancia que –como se verá más adelante al estudiar la evolución de la dieta de la población- es más fácil de percibir con un análisis desde el lado de la demanda.

Además, la evolución de otros grupos dentro de la oferta agraria total también ha venido marcada por sus vínculos con el sector ganadero. Así, hasta 1985 aumentó la participación de los cereales, y dentro de éstos, los incrementos más significativos correspondieron a los destinados a la alimentación animal, en especial, a la cebada. A partir de la incorporación de España en la Unión Europea, en 1985, la situación sin embargo cambió debido a la política de control de excedentes de la PAC. No obstante, este hecho no modificó aquel otro, a saber, que un porcentaje destacadísimo de los cereales disponibles (producción propia e importada) tienen como destino el engorde animal. En la Unión Europea un 40% de las cosechas del trigo de peor calidad pasa a la industria de piensos o a las mezclas que elaboran los propios ganaderos. La cebada es el cereal que más preferentemente se destina a la alimentación del ganado. Representa el 8% de la producción cerealística mundial, pero en la Unión Europea este porcentaje se eleva hasta el 26% y en España hasta el 50%. En la Unión Europea se utiliza el 75% del total para el engorde del ganado. En España, el destino para la alimentación de los animales aún es mayor, el 87%. En lo que se refiere al maíz, a la alimentación animal se dedica el 75% del producido en la Unión Europea. En el caso español, este destino absorbe la totalidad de la producción propia¹.

Esta es la situación que subyació en las tensiones sufridas por la balanza comercial agraria española en la década de los 70 y parte de los 80. Las importaciones de productos ganaderos y, sobre todo, de productos utilizados en la alimentación animal

¹ Datos de Mercasa: *Alimentación en España. Producción, industria, distribución y consumo*, 1998.

sobrepasaron los avances en las exportaciones de productos hortofrutícolas, vino y aceite de oliva, especialización exportadora tradicional de la agricultura española, con el consiguiente deterioro de la tasa de cobertura del comercio exterior durante casi veinte años como se verá más adelante.

Finalmente, del modelo surgen otros rasgos que amenazan con nublar el horizonte desde la perspectiva de la eficiencia del consumo, punto de vista que es el relevante en un enfoque de las necesidades. Como se ha dicho, el rasgo más crucial en la configuración de la alimentación actual es la notable integración de la agricultura en el resto de la estructura productiva de la economía, proceso del que surge un complejo industrial agroalimentario convertido en factor determinante de la forma de satisfacción de las necesidades alimentarias de la población española.

En una primera aproximación, diremos que es indiscutible que la forma en que se han conseguido incrementos importantes de la producción –a partir de un crecimiento intensivo basado en la mecanización, la biotecnología y la fitoquímica- ha redundado en una mejora de la alimentación de la población sin precedentes. Los cambios asociados en la dieta son los típicos de la modernización económica de las economías industriales, contribuyendo a erradicar prácticamente las deficiencias nutricionales en nuestro país. Ahora bien, surgen también las primeras sombras por el aumento de la toxicidad (principalmente por restos de pesticidas y herbicidas) y la pérdida de calidad organoléptica de algunos alimentos. Ésto, unido a la proliferación de “crisis alimentarias” puntuales por adulteraciones y el empleo de técnicas indebidas en la transformación alimentaria, ha suscitado enconados debates públicos sobre la seguridad con la que nos alimentamos. Además, un aprovechamiento eficiente de los recursos alimentarios exige permanecer en la parte baja de la cadena trófica, pero, como se ha visto, las tendencias parecen ir por otros derroteros. Incluso un rasgo tan bien saludado como el de la diversificación en la oferta alimentaria puede encontrarse con límites desde el punto de vista de un óptimo de salud si, como señalan algunos expertos, llega a suponer la eliminación en la práctica de los alimentos considerados como básicos.

La problemática ambiental vinculada a la actividad agraria no es menos importante, debiéndose tomar en consideración varios aspectos. De una parte, los relacionados con el uso de los recursos naturales y, en particular, con el consumo de la energía fósil. El consumo directo de energía en el sector agrario (se multiplica por cuatro entre 1964 y 1995), e indirecto (empleada en la obtención de fertilizantes, piensos, maquinaria, etc.), se incrementa considerablemente en este esquema de actividad, por lo que se puede hablar –al ser la fuente primordial del modelo energético las de origen fósil- de una agricultura “regada con petróleo” (J.Martínez Alier, 1994). De otra, los referidos al uso de las funciones ambientales de sumidero y regulador de la vida que presta la naturaleza. La introducción de una gran variedad de compuestos químicos termina por contaminar y alterar los ecosistemas, al ser esparcidos por el viento y arrastrados por las aguas -cuando no incorporados al interior de la cadena trófica- un porcentaje de los fertilizantes y de los productos fitosanitarios empleados. La erosión de los suelos, la sobreexplotación de los acuíferos, el empobrecimiento de la biodiversidad por el desarrollo y difusión de variedades de semillas mejoradas por técnicas no tradicionales, etc., completan finalmente el cuadro de una agricultura con un fuerte impacto medio ambiental. Nos encontramos, otra vez, con las omnipresentes externalidades o efectos no medidos por el mercado, que deben servir para matizar la evaluación sobre los avances de la productividad, pues al ser calculada restando al valor de mercado de la producción el valor monetario de los insumos y dividiendo el resultado por la cantidad del insumo cuya productividad medimos, queda sobrevalorada al no incluir la destrucción de las propias condiciones de producción agraria.

Principales magnitudes del sector agroalimentario

Vamos a presentar los principales indicadores del sector tal y como se hace convencionalmente. Cada vez es menos frecuente adquirir alimentos directamente del productor y sin haber experimentado aquellos algún tipo de transformación o envasado. El sector agrario está integrado en el sector productivo de toda la economía, lo que da lugar a un espacio de múltiples interrelaciones con empresas industriales y de servicios. Desaparecida una agricultura de «ciclo cerrado», autosuficiente en medios de producción, y con una escasa relevancia las viejas formas de autoabastecimiento y de

comercialización directa con los productores agrícolas, las prácticas agroalimentarias se asientan en un espacio complejo de intersecciones entre diversos sectores y actividades: un tratamiento industrial cada vez más complejo, canales de comercialización con una creciente sofisticación y especialización, técnicas de consumo progresivamente modificadas en el transcurso del tiempo, etc. Se hace difícil, pues, delimitar ámbitos sin especificar las articulaciones entre los distintos momentos de la actividad. Vamos a presentar, sin embargo, una mirada impresionista desde una perspectiva meramente cuantitativa, intentando en la medida de lo posible diferenciar el ámbito de la producción agraria del de la industria alimentaria.

Según los anuarios estadísticos proporcionados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, la producción final² anual agraria española en el último lustro de los noventa se sitúa en torno a los 4,4 billones de pesetas. Los consumos intermedios representan alrededor de 1,8 billones de pesetas, resultando un valor añadido bruto a precios de mercado próximo a los 2,6 billones de pesetas, lo que supone una aportación de la rama agraria al PIB a precios de mercado superior al 3,5 %. Si a esta cantidad le sumamos las subvenciones de explotación (unos 700.000 millones de pesetas) obtenemos el valor añadido bruto al coste de factores, con una cifra aproximada de 3,3 billones de pesetas. Si se descuenta la parte del valor bruto dedicado a las amortizaciones (350.000 millones de pesetas) se obtiene el valor añadido neto al coste de factores o renta agraria, con un valor de 2,95 billones.

Por su parte, la aportación del valor añadido bruto, al coste de factores, de la industria alimentaria viene a significar un 4,5% del PIB. Un estudio del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación sobre la industria alimentaria, a partir de la Encuesta Industrial del INE de 1995, y recogido por el informe antes citado de la empresa pública Mercasa (pp. 244-245), descubre los siguientes indicadores:

² Se entiende por producción final agraria la producción total agraria menos la parte correspondiente al reempleo

**T.III. 11. PRINCIPALES INDICADORES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA
ESPAÑOLA**

Indicadores	Total industria	Total industria alimentaria	Industria alimentaria % s/total
(en millones de pesetas)			
Ventas netas de productos	39.701.362	7.886.929	19,9
Consumo materias primas	18.071.582	4.726.326	26,2
Consumo otros aprovisionamientos	3.627.060	521.351	14,4
Gastos de personal	8.053.378	1.063.791	13,2
Inversiones en activos materiales	2.020.329	255.493	12,7
Ingresos financieros ¹	660.760	78.020	11,8
Gastos financieros ²	1.542.199	189.409	12,3
Personas ocupadas	2.322.694	363.618	15,7

^{1,2} *Empresas con 20 o más empresas ocupadas.*

FUENTE: *Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (en base a la Encuesta Anual de Empresas 1995 del INE)*

Destaca la relativa importancia de este sector en la actividad industrial española al representar casi el 20% de las ventas netas de mercancías del conjunto de la industria o el 26% del consumo de las materias primas. Ahora bien, existen fuertes diferencias entre los distintos subsectores. Así, por ejemplo, sólo cinco subsectores absorben el 57,2% de las ventas netas de productos de la industria alimentaria (industrias cárnicas el 18,5%; las lácteas el 11,2%; aceites y grasas el 10,5; la alimentación animal el 9% y el subsector del pan y la bollería industrial el 8%) y cuatro consumen el 59% del valor de las materias primas utilizadas (la industria cárnica, la de aceites y grasas, la láctea y la de la alimentación animal).

Otros datos, como los relativos a la magnitud del sector en el total de los intercambios con el exterior o a la cuantía del gasto de consumo alimentario, se irán desgranando a medida que avance la investigación. Baste con señalar para completar una primera aproximación al sistema alimentario español que el valor de las exportaciones del sector agroalimentario en el año 1998 superó los dos billones y medio de pesetas, y el de las importaciones para la misma fecha ascendió a 2.372.192 millones de pesetas³; que en 1996 fueron gastados en alimentación 8,1 billones de pesetas y en 1997 alcanzó, siempre en pesetas corrientes, 8,8 billones, correspondiendo en su gran mayoría al consumo en los hogares; pero que, sin embargo, año tras año va ganando peso el volumen de gasto que se hace fuera del hogar, así, en 1994 de todo el gasto alimentario el 76% se hacía para consumo en los hogares y el 22% en la hostelería y

³ Departamento de Aduanas e impuestos especiales.

restauración, mientras que al finalizar el siglo los gastos en el hogar han disminuido al 72% y los de la restauración en general han subido hasta el 26%⁴. Aspecto este último, que junto con los cambios en los lugares de compra, las modificaciones en las técnicas de consumo y la distribución de las tareas dentro del hogar, son especialmente relevantes a la hora de evaluar las transformaciones en la definición social de las necesidades alimenticias, así como en las pautas de su satisfacción.

2. LA INSERCIÓN EN EL EXTERIOR: GLOBALIZACIÓN Y SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL

Un segundo motor de las transformaciones experimentadas por el sector tiene que ver con la voluntad de su inserción en los circuitos mundiales, tanto en el plano comercial como en el de la producción. Aspecto que presumiblemente se verá acentuado con la liberalización internacional de los mercados agrarios y el desmantelamiento del sistema de protección europea.

La internacionalización del sistema agroalimentario español es desigual según se atiende a subsectores y alimentos. Sin embargo, con carácter general y según se describe convencionalmente –participación del capital multinacional en la estructura empresarial del sector y grado de apertura de la economía de la alimentación- se puede afirmar que se ha intensificado en los años recientes. También en términos generales, se puede sostener que aumenta a medida que avanzamos en las fases de transformación industrial, resultando verdaderamente importante en ciertos sectores de la agroindustria. Ello nos revela, en un primer momento, la modalidad de la inserción.

En todo caso, en cualquier subsector y segmento de la alimentación, incluso aquellos de carácter eminentemente nacional y con capacidad para autoabastecer al mercado interno, existen conexiones internacionales en los circuitos de provisión de *inputs* (fertilizantes, semillas, maquinaria agrícola, etc.) y en los canales de distribución comercial (hipermercados, supermercados, etc). Valga como ejemplo lo que acontece en el subsector de los huevos: resulta que con una producción interna que garantiza el nivel

⁴ Paneles de Consumo Alimentario del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (varios años)

de abastecimiento (el comercio exterior es insignificante, sirviendo sólo como solución coyuntural ante insuficiencias o excedentes imprevistos) y una estructura empresarial fuertemente atomizada sin presencia de capital extranjero, sin embargo, el segmento encargado de la explotación de reproductoras para la obtención de pollitas es fuertemente dependiente del material genético que proporcionan la grandes transnacionales. Cabe la ironía –que en muchos casos es la mejor manera de empezar a hablar de algunos temas- que se gasta González-Tablas (2000; p.43) cuando, al comentar la noticia de las protestas de agricultores franceses frente a las puertas de un McDonald's con degustaciones gratuitas de productos agrícolas nacionales, se sorprende de que los agricultores franceses sepan diferenciar entre productos típicos de su país y los que lo son de estirpe norteamericana. No cabe duda de que después de lo que se ha dicho las cosas deberían parecernos algo más complejas.

Plano comercial

No es sencillo medir el grado de integración comercial de una economía. Hay indicadores que tienden a inflar el grado de apertura (B.Sutcliffe y A.Glyn, 1999). Los más usuales –la proporción de la producción que se comercializa fuera del país en que se produce: exportaciones/PIB; la proporción del consumo interno que corresponde a productos importados: importaciones como porcentaje del consumo aparente; o la tasa de apertura de la economía nacional: importaciones+exportaciones/PIB- relacionan magnitudes heterogéneas, ya que las primeras están valoradas a los precios de venta, mientras que el PIB se calcula en términos de valor añadido, por lo que se incurre en dobles contabilizaciones. Las exportaciones, por ejemplo, pueden incluir un contenido de importación, de manera que su valor exagera el valor añadido por la economía interior.

Por otro lado, cuando se razona en términos de sectores expuestos al comercio mundial, se suele considerar sólo a los que compiten directamente con mercancías extranjeras a través de las exportaciones. Ahora bien, también están expuestos, directa o indirectamente, otros sectores no orientados a las exportaciones. Directamente vía importaciones, e indirectamente, cuando participan como proveedores de los sectores

exportadores, o cuando se trata de sectores no expuestos directamente a las importaciones pero utilizadores de productos intermedios importados.

Siendo, pues, prudentes en la interpretación de los indicadores, vamos a presentar la evolución de la balanza comercial agraria desde mediados de los setenta. Se puede concluir, a pesar de todo, que es indiscutible el peso creciente del sector exterior en la evolución del sistema alimentario español: cada vez es más importante la proporción de la producción nacional que se comercializa fuera de nuestras fronteras, así como que cada día es más relevante la proporción de la oferta que corresponde a productos importados. Ambas tendencias, después de una evolución dispar que ya hemos explicado, se acompasaron fundamentalmente a partir del ingreso de España en la Unión Europea.

T.III. 12. EVOLUCIÓN DEL VAB pm y DE LA BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR AGRARIO EN ESPAÑA (miles de millones de pesetas)

Años	VAB pm del sector agrario	Importaciones	Exportaciones	Saldo	Tasa de cobertura: Export/Import.
1975	512,9	181,4	104,6	-76,8	57,66
1976	580,0	197,8	137,2	-60,6	69,36
1977	753,8	262,7	177,0	-85,7	67,38
1978	855,9	284,1	214,7	-69,4	75,57
1979	911,0	300,9	261,9	-39,0	87,04
1980	982,9	348,4	297,7	-50,7	85,45
1981	943,5	386,0	370,2	-15,8	95,91
1982	1.148,5	451,3	399,0	-52,3	88,41
1983	1.300,4	589,7	495,5	-94,2	84,03
1984	1.546,7	641,2	650,4	9,2	101,43
1985	1.626,5	652,5	681,7	29,2	104,48
1986	1.596,2	719,3	679,3	-40,0	94,44
1987	1.658,9	760,9	821,1	60,2	107,91
1988	1.856,3	873,4	878,3	4,9	100,56
1989	1.840,9	933,6	892,5	-101,1	89,82
1990	1.907,1	1.031,7	932,3	-99,4	90,37
1991	1.847,7	1.156,5	1.033,8	-122,7	89,39
1992	1.561,2	1.245,6	1.093,6	-152,0	87,80
1993	1.638,3	1.341,2	1.332,4	-8,8	99,34
1994	1.798,4	1.711,8	1.661,0	-50,8	97,03

FUENTE: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

Ahora bien, la participación de los distintos capítulos en el comercio exterior es desigual, siendo, asimismo, variable la correspondiente tasa de cobertura. Todo ello da buena muestra del tipo de especialización productiva del sector. Los subsectores

típicamente exportadores de la economía nacional son el frutícola y el de grasas y aceites, correspondiendo el máximo valor en las importaciones al pescado, reflejo de un rasgo diferencial en el patrón alimentario español.

T.III.13. COMERCIO EXTERIOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL POR SECCIONES Y CAPÍTULOS DEL ARANCEL 1998

Secciones-capítulos	Importaciones	Exportaciones
I Animales vivos y productos del reino animal:	820.508	428.105
1. Animales vivos	64.979	31.166
2. Carnes y despojos comestibles	104.315	149.468
3. Pescados, crustáceos, moluscos, otros	497.582	176.367
4. Leche y productos lácteos	139.828	60.752
5. Otros productos de origen animal	13.804	10.352
II Productos del reino vegetal:	700.900	1.097.821
6. Plantas vivas	18.681	30.117
7. Legumbres y hortalizas	90.290	397.362
8. Frutos comestibles	99.037	554.566
9. Café, té	93.436	22.806
10. Cereales	166.446	38.784
11. Productos de molinería	9.933	21.951
12. Semillas y productos oleaginosos	195.547	13.853
13. Gomas y resinas	23.768	17.623
14. Materias para trenzar	3.853	757
III Grasas y aceites (animales y vegetales):	68.476	209.981
15. Grasas y aceites	68.476	209.981
IV Productos alimenticios, bebidas, tabaco:	782.308	783.377
16. Preparados de carnes y pescados	51.303	76.593
17. Azúcares y productos de confitería	72.766	63.869
18. Cacao y sus preparados	44.373	28.148
19. Preparados a base de cereales, harina	58.528	53.528
20. Preparados de legumbres y frutas	62.495	185.359
21. Preparados alimenticios diversos	94.880	64.094
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	163.842	262.214
23. Residuos de industrias alimenticias	126.593	35.316
24. Tabaco	107.526	14.255

FUENTE: Departamento de aduanas e impuestos especiales.

El valor de la suma de las cuatro secciones señaladas ascendió a 2.372.192 millones de pesetas en el caso de las importaciones, y alcanzó los 2.519.284 millones de pesetas en las exportaciones. Magnitudes que revelan la importancia del ámbito agroalimentario en el sector exterior español si se tiene en consideración que la cuantía del conjunto de las importaciones representó en dicho año 19.838.004 millones de pesetas y la de las exportaciones 16.289.592 millones de pesetas, es decir, las importaciones y exportaciones agroalimentarias significaron respectivamente un 12,7%

y un 15,4% sobre los valores totales. Siendo un 15% del valor total de las ventas españolas al exterior lo que representa la demanda externa de productos del sector y, a su vez, siendo alrededor de un 8% su aportación de valor añadido a la economía nacional, queda más clara la vinculación del sector con los circuitos internacionales de mercancías.

Plano de la producción.

La pretensión de evaluar la vinculación del complejo agroalimentario español en el mundial desde el ángulo de la producción conlleva enormes dificultades al estar compuesto aquel por numerosos subsectores fuertemente diferenciados. Unos, porque son subsectores muy volcados en los mercados más próximos y con una estructura empresarial muy atomizada con escasa o nula presencia de inversión extranjera directa; otros, porque les lo contrario; los restantes, porque ensayan otras combinatorias. Nos encontramos, en consecuencia, con un panorama en donde prima la heterogeneidad.

Si clasificamos las distintas actividades agroindustriales en función de dos variables, primera, la importancia en su estructura empresarial de corporaciones de carácter transnacional y, segunda, el peso relativo de los intercambios con el exterior en la producción nacional, nos encontraremos con los siguientes tipos⁵: 1) aquellas con gran importancia de las transnacionales, pero escasa del comercio internacional (vr.gr. alimentos preparados); 2) otras, en donde la presencia de las transnacionales es más marginal, pero adquieren gran importancia las transacciones del comercio internacional (por ejemplo, cereales a granel); 3) aquel conjunto de subsectores y actividades en los que las transnacionales y el comercio exterior son irrelevantes (alimentos frescos); por último, cabe añadir que son escasos, si es que existe alguno, los subsectores agroalimentarios que se caractericen simultáneamente por la importancia de las transnacionales y del comercio mundial en relación a la producción mundial.

⁵ El criterio de clasificación se ha inspirado en el utilizado por Julio Segura (1992) a efectos de evaluar las estrategias seguidas por las diferentes empresas en: *La industria española y la competitividad*, Espasa Calpe, Madrid.

Sin duda un planteamiento como el precedente exige una aproximación por sectores con ánimo de máxima desagregación. Sin embargo, este cometido no es el objeto de la presente investigación⁶. Vamos a detenernos más bien en perfilar la foto general del panorama empresarial del sector, rastreando particularmente la presencia de capital multinacional.

Sabemos que en el mundo empresarial actual la flexibilidad organizativa es la norma, propiciando una extensión del ámbito de las empresas más allá de lo que determina la pertenencia a un mismo capital. Estos cambios organizativos confieren una extraordinaria complejidad a las tramas empresariales. Las empresas se encuentran recíprocamente participadas, se han acelerado las fusiones, las adquisiciones, las alianzas estratégicas. Las corporaciones tienden a influir en mayor medida en ciertos componentes de su entorno, profundizando y estabilizando las relaciones con los proveedores y con los clientes. Un panorama realmente complejo que exige, en suma, afinar indicadores de comportamiento empresarial (A.Martínez Glz-Tablas, 2000). Por otro lado, la integración creciente del sector agroalimentario en el conjunto del tejido productivo convierte en muy limitada una visión centrada exclusivamente en las empresas que operan estrictamente en dicho sector. Pueden quedar fuera, si se procede así, las que más relevancia se presume que tendrán en el futuro en el ámbito alimentario, como es el caso de las corporaciones del sector químico y farmacológico que desarrollan actividades biotecnológicas, cuyo ámbito y tipo de actuación difiere sustancialmente del comportamiento del grueso de empresas características del sector agroalimentario. Repárese que en estos casos, la actividad industrial química y farmacéutica, y a diferencia de las actividades agroalimentarias, lo característico es la gran importancia de las transnacionales y del comercio mundial.

⁶ Se puede consultar al respecto el informe editado por la empresa pública Mercasa, *Alimentación en España. Producción, industria, distribución y consumo*, 1998, donde se presenta una detallada información sobre la producción, el sector exterior y la estructura empresarial por sectores. La misma empresa edita la revista *Distribución y consumo*, donde de forma periódica se recaba información sobre los mismos asuntos. El estudio de la actividad empresarial del sector es facilitado por los informes confidenciales semanales y la revista mensual de Alimarket, así como con sus informes anuales.

Una aproximación a los principales grupos de alimentación en España desvela la presencia de grupos de claro carácter transnacional⁷ (como Nestlé, Unilever, Cargill, Nabisco, Danone, etc.) junto con empresas fuertemente participadas o plenamente integradas en grupos empresariales extranjeros (caso de Koipe, Ebro Agrícola, El Águila, Moyresa, etc.) y empresas de origen español con una estrategia de clara expansión internacional (Campofrío Alimentación, Grupo Chupa Chups, Nutrexp, etc.)

**T.III.14. 50 PRINCIPALES GRUPOS DE ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA.
AÑO 1998**

Empresa	Sector	Facturación (Mill.Pta)
1. Nestlé España, S.A. (Grupo)	Alimentación varia	249.847
2. Cía. Serv. de Bebidas Refrescantes, SL	Refrescos	200.000
3. Agrolimen, SA	Sociedad Holding	179.910
4. Unilever España, SA	Sociedad Holding	166.067
5. Campofrío Alimentación, SA (Grupo)	Cárnicos	112.100
6. Danone, SA	Lácteos	111.067
7. Azucarera Ebro Agrícolas, SA (Grupo)	Alimentación varia	103.043
8. Moyresa, Molturación y Refino, SA	Aceites y margarinas	101.997
9. Leche Pascual, SA (Grupo)	Lácteos	100.080
10. Cargill España, SA	Aceites y margarinas	98.911
11. Pedro Domecq, SA (Grupo)	Licores	95.941
12. United Distillers and Vintners España, SA	Comerciales bebidas	92.000
13. Koipe, SA	Aceites y margarinas	91.554
14. Cobega, SA	Refrescos	83.000
15. Coop. Orensanas (Coren)	Piensos comp. y Pet Foods	80.004
16. Kraft Jacobs Suchard Iberia, SA	Quesos	78.560
17. Corp. Alimentaria Peñasanta, SA (CAPSA)	Lácteos	75.209
18. Grupo Panrico-Donut	Panadería-pastelería	75.000
19. Grupo Cruzcampo, SA	Cervezas	74.200
20. Aceites Ibéricos Acisa, SA	Aceites y margarinas	74.134
21. Pescanova, SA (Grupo)	Congelados y helados	71.561
22. Mahou, SA	Cervezas	71.261
23. Casbega, SA	Refrescos	70.000
24. Nutreco España, SA	Sociedad Holding	70.000

⁷ Identificamos su condición transnacional de acuerdo a los criterios expuestos anteriormente, aún cuando se pueden añadir algunos otros. Barnett y Cavanagh (1994) se refieren a la dimensión internacional de la gestión de la Nestlé cuando comentan: “A principios de los años 90, su director ejecutivo era alemán, y cinco de sus diez directores generales tampoco eran suizos. Un estadounidense estaba a cargo de la venta de alimentos para animales en Japón. Un hindú dirigía la empresa de café en Australia. Un escocés se encargaba de las ventas de yogur en Francia. En el territorio de Nestlé de Asia-Pacífico, la cúpula de directivos de marketing provenía de diez nacionalidades distintas” (pp.218-219)

25. Cía de Bebidas Pepsico, SA	Refrescos	61.099
26. Refrescos Envasad. del Sur, SA	Refrescos	59.396
27. Agropecuaria de Guissona, SCL	Piensos compuestos	59.105
28. Bacardí-Martini España, SA	Licores	57.812
29. Freiremar, SA (Grupo)	Congelados y helados	56.100
30. Arrocerías Herba, SA (Grupo)	Arroz	54.084
31. Borges, SA (Corporación Borges)	Sociedad Holding	54.000
32. Agra, SA (Grupo)	Aceites y margarinas	54.000
33. SA Chupa Chups (Grupo)	Golosinas	52.625
34. SA El Águila	Cervezas	51.102
35. Freixenet, SA (Grupo)	Vinos	50.612
36. PR Larios, SA	Licores	50.000
37. Grupo Leyma-Ram	Lácteos	48.000
38. Agrovic Alimentación, SA	Materias primas y piensos	47.841
39. Anecoop, SC	Comerciales hortofrutícola	47.791
40. Osborne y Cía, SA (Grupo)	Licores	47.434
41. Elpozo Alimentación, SA	Elaborados cárnicos	47.200
42. SA Damm	Cervezas	46.950
43. Vall Companys, SA (Grupo)	Sociedad Holding	42.970
44. Nanta, SA	Piensos compuestos	42.829
45. Grupo TGT	Cadena/Lácteos/Cárnicos	42.000
46. Nutrexpá, SA (Grupo)	Alimentación varia	41.971
47. Hermanos Ayala Sousa, SL	Distribución	41.500
48. Grupo Navidul, SA	Jamón curado	41.496
49. Nabisco Iberia, SL (Grupo)	Alimentación varia	41.069
50. The Joyco Group	Golosinas	40.800

FUENTE: Alimarket, *Informe anual 1.999*

Es fácil observar un panorama empresarial marcado por la heterogeneidad: presencia de filiales de corporaciones transnacionales conviviendo con empresas locales que ni siquiera han conseguido una implantación en el conjunto del mercado nacional; grupos que integran su actividad en una variedad de sectores frente a otros sólo presentes en algún subsector y con una clara posición de liderazgo (por ejemplo, en el subsector del azúcar tan sólo 6 compañías controlan el 99% del mercado, correspondiendo a la principal de ellas –Azucarera Ebro Agrícola- el 78,2% de la cuota de producción regulada por la PAC). Destacan, por su importancia en la facturación, las empresas dedicadas a bebidas refrescantes y licores, satisfactorios no tanto vinculados a las necesidades alimenticias en sentido estricto como a otras construcciones sociales de significado; constituye un sector que responde a la primera tipología que hemos establecido: una actividad con fuerte presencia de capital transnacional, pero con menor

relevancia del comercio internacional respecto a la producción mundial, configurándose en su seno estrategias y comportamientos empresariales característicos, como por ejemplo, la segmentación de los mercados y la diferenciación de los productos o gamas, lo que lleva a buscar de continuo la redefinición de las preferencias a partir de una intensa ofensiva publicitaria.

El estudio de la facturación de las distintas empresas nos ofrece una primera aproximación de la contribución de éstas –a través de la provisión de potenciales satisfactores- a la satisfacción de las necesidades con respaldo monetario. Tal y como se puede observar en la siguiente tabla, desde este punto de vista la estructura empresarial del sector se puede caracterizar por la notable atomización (un gran número de empresas operando en el sector) y por la concentración de un porcentaje importante de las ventas en un número reducido (sólo las 200 primeras realizan la mitad de las ventas del sector). Del conjunto de las casi 5.000 empresas analizadas en el sector alimentario español, a las de titularidad extranjera corresponde una nada despreciable cuota de mercado del 33.39%, siendo su significación aún más destacada en el porcentaje de la facturación global correspondiente a las más importantes.

T.III.15. PESO EN LA FACTURACIÓN TOTAL DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS DE ALIMENTACIÓN EN ESPAÑA, AÑO 1998

Empresas	Facturación					
	Extranjeras		Españolas		Total	
	Mill. Ptas	% sector	Mill. Ptas	% sector	Mill. Ptas	% sector
Las 50 primeras	2.269.493	18.52	1.135.130	9.26	3.404.623	27.78
Las 100 primeras	2.807.565	22.90	1.899.359	15.50	4.706.929	38.41
Las 200 primeras	3.316.271	27.06	2.735.668	22.32	6.051.939	49.38
Las 300 primeras	3.466.928	27.44	3.407.896	29.73	6.874.824	57.18
Las 400 primeras	3.606.382	29.42	3.882.715	31.68	7.489.097	61.10
Las 500 primeras	3.701.702	29.15	4.271.452	37.00	7.973.154	65.05
Las 1.000 primeras	3.912.567	31.92	5.606.164	45.74	9.518.731	77.67
Las 2.000 primeras	4.036.559	32.94	6.936.902	56.60	10.973.461	89.54
Las 3.000 primeras	4.076.114	33.26	7.631.952	62.27	11.708.066	95.53
Las 4.000 primeras	4.087.484	33.35	8.018.792	65.43	12.106.276	98.78
Las 4.926 analizadas	4.091.507	33.39	8.164.362	66.61	12.255.869	100.00

FUENTE: Alimarket, *Informe anual, 1999*.

Nos encontramos, en suma, con un sector que, por un lado, dispone de un amplio censo de empresas de pequeña y mediana dimensión y que, por otro, vive en un proceso de concentración industrial⁸ protagonizado por capitales transnacionales (fundamentalmente a través de adquisiciones) y empresas nacionales que buscan además completar sus estrategias con una reciente expansión internacional.

3. GASTOS DE CONSUMO MERCANTIL

Si bien la afluencia continuada de bienes y servicios relativos a la alimentación (producción) es una condición indispensable en la satisfacción de las necesidades alimentarias de una población, el que efectivamente aquella se lleve a cabo para todos y cada uno de los miembros de ésta va a depender además de otra serie de factores. No obstante, hay que señalar una vez más que la propia estructura de la oferta va a condicionar la manera en que se afronta la realización de las necesidades, viéndose alterados igualmente, y generalmente incentivados, los gustos y las necesidades a partir de este momento de la actividad del sistema económico en un proceso característico de relación dialéctica entre medios y fines.

Pero en la satisfacción van a estar involucrados otros aspectos. Al final, lo verdaderamente crucial en la satisfacción de las necesidades de los individuos radica en las condiciones y formas que garantizan el acceso a los satisfactores y bienes económicos disponibles. Los gastos de consumo mercantil y el nivel de renta disponible adquieren de esta forma un especial protagonismo en la economía de mercado capitalista centrada en el beneficio privado y en el trabajo-mercancía asalariado.

⁸ Los subsectores alimentarios en los que más intensamente se está produciendo este proceso de concentración industrial son: a) el de las carnes (con el protagonismo indiscutible del grupo español Campofrío después de la compra de Campocarne, Oscar Mayer y el control de Navidul); b) el del pescado (adquisición de Pescafina por parte del grupo gallego Pescanova); c) el sector cervecero (donde el grupo Heineken dispone de una cuota de mercado superior al 40% tras hacerse con el control de Cruzcampo y El Águila; a su vez, un segundo grupo cervecero –con las marcas Mahou y San Miguel– controlado por Danone dispone de una cuota de mercado del 33%); d) el lácteo (control de Lactaria, Leyma y Ram por parte de Puleva); e) el del azúcar (fusión entre Ebro Agrícolas y la Sociedad General Azucarera); f) el de las galletas (presencia de tres grandes grupos: el constituido por Nabisco, el grupo Cuétara –con nuevos planes de internacionalización tras su adquisición por SOS Arana– y, finalmente, el grupo Siro). Proceso que alcanza también a empresas situadas en diferentes sectores conformando grandes grupos alimentarios (absorción de Puleva por Azucarera Ebro en el último trimestre del 2000 que consolida en primer grupo alimentario español).

Es de sobra conocido que el modelo más convencional del consumo explica el comportamiento del consumidor, presuponiendo *dados* los gustos de los sujetos, a partir de dos variables: la renta de las familias y el precio de los productos. Ahora bien, las limitaciones para captar la amplia variedad de motivaciones de consumo presentes en la vida social han hecho que se hayan ido incorporando en la revisión de las nuevas teorías los aspectos subjetivos del consumidor. En ellas, aunque continúan siendo importantes la renta y los precios, se han ido considerando otra serie de factores. En el caso de los gastos de consumo en alimentos se presta cada día más atención a los temas referidos a la calidad de los productos y a la diversificación de la dieta -asuntos que manifiestan un renovado interés por motivos nutricionales y de salud-, a la facilidad en la compra, a la preparación culinaria de los alimentos y a las técnicas de consumo, al disfrute y al prestigio del consumo en sociedad, etc.

Con todo, los comportamientos y hábitos adquisitivos de una población no se pueden terminar de entender sin atender a la articulación específica en cada etapa histórica de los distintos momentos de la actividad económica en el marco general de funcionamiento y reproducción del capitalismo como sistema. El consumo debe acompañar a los cambios en la esfera de la producción y del comercio, adquiriendo rasgos singulares y propios a medida que arraigan en cada sociedad. Es a la postre el crecimiento económico y la modernización social los que definen los rasgos maestros de los patrones y las evoluciones del consumo.

Significación económica y tendencias recientes de los gastos de consumo alimentario

El aumento y los cambios en la estructura del consumo son, pues, fenómenos típicos asociados al crecimiento económico moderno (*modern economic growth*) en la significación que le otorgó Kuznets. Las alteraciones en la estructura del consumo responden habitualmente a la explicación conocida como *Ley de Engel*, que dice que la proporción de renta que se gasta en alimentos disminuye a medida que crece la renta. Por lo tanto, la elasticidad renta de la demanda de los alimentos sería, en su conjunto, inferior a uno. No tiene que ser así, sin embargo, para diversos productos específicos

que forman parte del grupo de alimentos, en los que la elasticidad renta será superior a uno al estar rodeados de una aureola de prestigio su consumo o porque llegan a significar un elemento de identificación social con lo que se acepta comúnmente como vida moderna⁹.

Siguiendo la tónica predominante de los países más desarrollados, la participación de la alimentación en los presupuestos de los españoles ha mostrado una tendencia descendente en las últimas cinco décadas, particularmente a partir del momento en que se muestra especialmente intenso el proceso de modernización socioeconómica. Todavía en 1958 el peso de los alimentos suponía algo más de la mitad del consumo de las familias, empezando a decrecer de forma acelerada desde entonces sin sobrepasar la cuarta parte a comienzos de la década de los noventa.

T.III.16. Participación de los alimentos en la estructura del gasto anual medio por persona

Grupo de gasto	1958	1964/65	1968	1973/74	1980/81	1990/91
Alimentos	55,3	48,6	44,4	38,0	30,7	23,0

Fuente: EPF, 1990/91.

T.III.17. Peso de la alimentación en el consumo final de los hogares en U.E

	<i>Alimentos</i>	
	1985	1995
Bélgica	21,2	16,4
Dinamarca	23,3	20,0
Alemania	17,8	15,2
Grecia	39,3	36,6
España	24,7	19,7
Francia	20,5	18,2
Irlanda	40,1	33,3
Italia	24,9	19,3
Países Bajos	16,8	14,3
Austria	22,3	17,7
Portugal	38,0	28,0
Finlandia	26,2	20,5
Suecia	24,1	19,5
Reino Unido	24,9	19,9

Fuente: EUROSTAT, *Principales agregados*, 1996.

⁹ Es el caso de ciertas carnes, pescados y mariscos que tienen una elasticidad renta superior a uno, o de otros productos que en la medida en que se avanza en el proceso de su transformación pasan de comportarse como un bien «inferior» a hacerlo como un bien «de lujo» (por ejemplo, el caso de la patata, cuyo consumo en fresco retrocede a medida que crece la renta familiar, pero se incrementa, simultáneamente, la demanda de patatas fritas procesadas).

Este proceso de evolución general del gasto en alimentación se muestra como un fenómeno común a todos los países en la medida en que asisten al progreso económico y a la modernización social. Conviene, no obstante, hacer el siguiente comentario. Si bien, examinando el rango de variación entre los valores máximo y mínimo de los porcentajes del gasto disminuye la variabilidad de los comportamientos en el capítulo alimentario entre los países de la Unión Europea, no se puede afirmar que exista una tendencia clara a la homogeneización de la estructura del gasto cuando se consideran el resto de los grupos (vestido y calzado; alquileres, electricidad y combustibles; muebles y artículos de menaje; servicios sanitarios; transportes y comunicaciones, etc.). En otras palabras, la tímida convergencia del peso del gasto alimentario en el total no se puede generalizar a la estructura del consumo final de los hogares cuando es manifiesta la divergencia en los comportamientos de otros grupos (J.Alonso, A.Rebollo y J.Barbolla, 2000). Que la modernización económica conlleve modificaciones en la estructura del consumo final no significa que necesariamente estos cambios vayan por la misma dirección en todos los países. Y si así ocurre en el apartado de la alimentación -esto es, el grupo de gasto que experimenta una mayor aproximación entre los países a medida que se expresan los rasgos del crecimiento económico moderno es el de la alimentación- esto aún no es suficiente para evaluar la evolución del comportamiento alimentario cuando hemos afirmado desde un principio que la alimentación constituye un conjunto de procesos sociales que incluye además de las condiciones y formas de acceso de las personas a los mismos, la selección de acuerdo a las posibilidades y al aprendizaje de los gustos de cada individuo, las habilidades de cara a su preparación y los hábitos culturales de consumo.

Los datos que se han mostrado de la Encuesta de Presupuestos Familiares no deben inducir al error de considerar que los gastos absolutos en alimentos no han crecido con el transcurso del tiempo. Sí lo han hecho, pero con una tasa de variación inferior a la de los otros grupos (cuadro III.18), de ahí la pérdida de su importancia en la estructura total del gasto. En efecto, en 1958 se dedicaban a alimentos 5.953 pesetas por habitante de un total de gasto por persona de 10.765, mientras que en 1990/91, y con un

total de gastos de consumo personal de 36.928 (pesetas constantes de 1958) los alimentos ascendieron a 9.525 pesetas.

T.III.18. Evolución del gasto medio por persona, 1958-1990/91

(en pesetas constantes; índices: 1958= 100)

	1958	1990/91
Alimentos	100	160,0
Vestido	100	165,1
Vivienda	100	1.703,9
Gastos de la casa	100	399,3
Gastos diversos	100	640,8
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>343,0</i>

Fuente: EPF; citado de C.Muñoz Ciudad (1999; p.540)

Pero no sólo se ha modificado de forma significativa en las últimas décadas la composición del gasto anual de los hogares, también lo ha hecho la estructura interna del gasto en alimentos.

T.III.19. Evolución de la estructura del gasto alimentario en hogares (porcentajes)

	1958	1964	1968	1975	1981	1993	1997	1998
Pan, pastas y cereales	18,5	15,0	12,7	7,9	10,8	7,7	9,1	8,6
Patatas, hortalizas frescas y transf.	13,1	12,0	11,9	9,9	8,6	9,4	9,8	10,3
Frutas y zumos	5,3	5,7	6,3	7,1	8,6	8,8	8,6	8,9
Carnes	17,6	22,6	26,2	29,6	28,7	27,6	26,6	25,4
Pescados	8,3	8,2	7,8	8,8	10,6	12,5	11,9	12,6
Huevos	6,8	6,2	5,4	4,1	2,9	1,8	1,6	1,6
Leche, queso y mantequilla	8,7	8,5	9,8	10,4	11,8	12,4	12,3	12,6
Aceites y grasas comestibles	8,5	9,3	7,6	6,7	4,9	3,3	3,6	3,0
Azúcar y dulces	4,2	4,9	4,4	3,7	3,2	6,1	5,5	5,5
Café, maltas y otros	2,1	2,1	1,9	2,3	2,6	1,0	1,4	1,4
Vinos, cervezas y licores	4,4	4,0	4,2	5,7	4,6	3,8	4,1	4,1
Bebidas no alcohólicas	0,3	0,7	0,9	1,4	1,5	2,5	2,6	2,6
Otros	2,2	0,7	0,9	2,5	1,5	3,1	3,0	3,2

Fuente: M.A.P.A., *La alimentación en España 1998*.

De la parte decreciente del presupuesto familiar que se dedica a la compra de alimentos, se observa de forma nítida la creciente relevancia de las adquisiciones de productos tales como carnes, pescados, frutas y leche y derivados lácteos, en detrimento de la pérdida de importancia en la estructura del gasto alimentario total de otros, como los cereales, huevos y los aceites y grasas comestibles principalmente. Se podría pensar que el cuadro anterior proporciona una primera visión aproximada de la evolución de la dieta de los españoles, ahora bien, la estructura del gasto depende de dos variables, una es el nivel de consumo de los alimentos y otra es el precio, por lo que si un determinado

producto sufre una variación fuerte de precios hará que aumente su valor dentro del conjunto aunque su consumo se haya mantenido idéntico. Para evitar las distorsiones que puedan introducir la evolución de los precios relativos en el comportamiento de gasto de los individuos, la *Encuesta de Presupuestos Familiares* de 1990/91 (vol.II) proporciona la siguiente tabla calculada a partir de pesetas constantes de 1980:

T.III.20. Evolución estructura del gasto alimentario, EPF. Década de los ochenta.

Grupos	% Gasto anual medio		Tasa de variación	
	1980/81	1990/91	Ptas. corrientes	Ptas. constantes
Total alimentos y bebidas	100,0	100,0	131,1	0,0
Pan, pastas y cereales	10,8	10,2	160,0	-5,8
Patatas, hortaliz. y legumbres	8,6	7,0	131,2	-17,7
Frutas	8,6	9,1	145,6	6,0
Carnes	28,7	29,5	126,4	2,7
Pescado	10,6	11,7	162,5	10,2
Huevos	2,9	2,2	49,1	-24,7
Leche, queso y mantequilla	11,8	12,4	123,8	4,8
Aceites y grasas	4,9	4,1	76,6	-17,4
Azúcar, dulces y confitería	3,2	3,5	128,1	8,7
Café, malta, té y otras hierbas	2,6	2,8	28,3	9,0
Vinos, cervezas y licores	4,6	3,0	93,8	-33,9
Bebidas no alcohólicas	1,5	1,8	220,7	17,8
Otros	1,2	2,7	433,3	129,0

Los resultados referidos a los cambios en la estructura del gasto son plenamente coincidentes con los anteriormente anticipados, por lo que no parece que los precios hayan introducido distorsiones determinantes en la evolución, al menos en lo que respecta a la década de los ochenta. No resulta del todo aventurado afirmar que las tendencias quedan reflejadas más allá de la influencia coyuntural de los precios. No obstante, el estudio de la evolución de la dieta desde la perspectiva de la satisfacción de las necesidades de alimentación de la población española obliga –como se hará más adelante- a analizar la evolución de los patrones en términos físicos y con la correspondiente traducción en calorías y aporte de nutrientes.

Baste por el momento resaltar los resultados del examen de la evolución de los gastos de consumo personal en el apartado alimentario. A pesar de su participación decreciente en el presupuesto familiar, sigue constituyendo una de las partidas que en mayor medida absorbe la renta corriente de las familias. Su importancia en la estructura

porcentual del gasto privado sólo admite una equiparación con el peso que han llegado a adquirir en los últimos años los gastos destinados a la consecución y mantenimiento de la «infraestructura doméstica» (vivienda, calefacción y alumbrado, principalmente), como se mostró en la segunda parte, aunque las diferentes evoluciones de estos dos grupos –decreciente en el caso de los alimentos y creciente en el de los gastos de mantenimiento de la vivienda- está relegando con toda probabilidad a los alimentos al segundo puesto en cuanto al volumen de gasto medio anual por persona. A pesar de ello su significación económica sigue siendo destacadísima, no sólo en la estructura del gasto familiar, sino también en las cifras de los agregados nacionales de consumo: sólo el gasto en alimentos en nuestro país¹⁰ durante 1998 ha sido de 8,6 billones de pesetas, según ha señalado el *Panel de Consumo Alimentario* elaborado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

En segundo lugar, se produce también una reestructuración de la composición interna del gasto en alimentos, de forma que adquieren un mayor peso los alimentos de origen animal, absorbiendo el conjunto de los mismos más de la mitad del presupuesto destinado a la adquisición de alimentos y bebidas. Evolución, por otra parte, común a todos los países que han entrado por una senda de modernización socioeconómica.

Aspectos que permiten afirmar, en una primera aproximación, que se ha producido -tanto en el terreno de las disponibilidades como en el de los gastos de consumo de alimentos- una paulatina homologación del patrón español con el de los países del entorno desarrollado. Ahora bien, las formas de satisfacción alimentaria incluyen más cosas aparte de la peculiar evolución que se haya producida en las pautas de adquisición de los satisfactores disponibles. La alimentación constituye una amplia variedad de prácticas sociales y culturales que en su conjunto repercuten en lo que es crucial en términos de bienestar nutricional: el contenido de la dieta de una población.

¹⁰ Incluye tanto el gasto de consumo en el hogar como el extradoméstico, computado en este último caso por las compras realizadas por el sector de la hostelería-restauración y las instituciones.

4. LOS CAMBIOS EN LAS PRÁCTICAS DE SATISFACCIÓN ALIMENTARIA.

No solamente se producen cambios importantes en el porcentaje del presupuesto que se destina a la compra de alimentos y modificaciones de cierto relieve en la estructura interna del gasto alimentario. Tal vez hayan sido aún más relevantes los cambios que afectan a las formas de las prácticas alimentarias cotidianas: se han simplificado en gran medida mediante la técnica las tareas domésticas culinarias, han proliferado industrialmente las comidas rápidas y cómodas, se ha alterado la importancia de los lugares de compra modificándose así los hábitos adquisitivos de las personas, se ha incrementado el apoyo a las tareas de la alimentación de unidades externas al hogar, han aumentado el número y la frecuencia de las comidas extradomésticas, etc. En suma, han cambiado de forma sustancial las formas y los significados que se le otorgan a la satisfacción de la necesidad de alimentación. A todo ello nos iremos refiriendo de forma paulatina, empezando por analizar en primer lugar la evolución del consumo de alimentos fuera del hogar.

El consumo de alimentos fuera del hogar

Conviene asentar de entrada la idea de que las familias españolas destinan la mayor parte del presupuesto dedicado a la alimentación a la compra de alimentos para su consumo en el hogar. Se puede observar en la informaciones que muestra la siguiente tabla que a principios de la década de los noventa los gastos en el hogar representaron un 72% del gasto medio de las familias en alimentos y bebidas.

T.III.21. Consumo de alimentos y bebidas en el hogar y fuera del hogar
(consumo anual por hogar, 1974-1990/91; en pesetas corrientes)

	1974		1980/81		1990/91	
	Ptas	%	Ptas	%	Ptas	%
Gastos en el hogar	94.594	85,2	270.637	84,3	575.375	72,6
Gastos fuera del hogar	16.489	14,8	50.290	15,7	216.910	27,4
Total	111.083	100,0	320.927	100,0	792.285	100,0

Fuente: Rama, 1997.

No obstante, a pesar de lo anterior, en las décadas recientes se ha producido un significativo incremento del porcentaje del gasto extradoméstico, en lo que es una manifestación más de los cambios en las pautas de consumo en alimentación. Aunque el hogar sigue siendo el más importante de los ámbitos en donde se consumen los alimentos, cada vez lo es en menor medida. Según los datos proporcionados por R.Rama a partir de la *Encuesta de Presupuestos Familiares* la participación de los gastos de consumo de alimentos fuera del hogar ascendió al nivel del 27,4% del gasto medio en 1990/91 desde un valor del 14,8% apenas quince años antes. El gran cambio se produce en los últimos años del período comprendido entre 1974 y 1990/91, y probablemente se prolonga con inusitada intensidad hasta la actualidad. En efecto, la variación porcentual que se observa es pequeña entre 1974 y 1980/81; pero, entre esta última fecha y 1990/91, el consumo de alimentos fuera de casa aumenta del 15,7% al 27,4% del gasto total en alimentos por hogar.

En los datos que ofrece el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación atendiendo a la distribución del valor gastado en el total de la alimentación entre los distintos sectores de consumo (Hogares, Hostelería e Instituciones) se percibe también esta tendencia en la década de los noventa.

T.III.22. Evoluc. de la distribución del gasto total entre Hogares, Hostelería e Instituciones

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Hogares	76,3	76,0	74,0	73,4	73,0	71,7
Hostelería y restauración	21,5	21,7	23,4	24,4	25,0	26,3
Instituciones	2,2	2,3	2,5	2,2	2,0	1,9
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: M.A.P.A., *La alimentación en España, 1998*.

Nota: Se entiende por establecimientos institucionales el amplio conjunto formado por comedores en centros de enseñanza, en instituciones penitenciarias, centros sanitarios, centros de la Tercera Edad y asistencia social, comedores del ejército y comedores de empresas. La pérdida de su importancia relativa en los últimos años se explica sobre todo por la tendencia a la desaparición de los comedores de empresa y a su sustitución por subvenciones en la Hostelería-Restauración

Ahora bien, debe primar la cautela a la hora de contemplar e interpretar estos datos, tanto en los referidos al peso del consumo fuera del hogar en el presupuesto familiar destinado a la compra de alimentos, como en los ofrecidos por los *Paneles de*

Consumo Alimentario realizados por el M.A.P.A. relativos a la participación de la Hostelería y las Instituciones en el valor total de las compras.

Rama (1997) ha advertido que la información tocante a los gastos de consumo anual de las familias para el capítulo de alimentos y bebidas en el hogar y fuera de él aparecieron en los *Resultados Preliminares* de la EPF 1990/91 publicados en 1992, pero no en la posterior versión definitiva. Ya entonces se consideraron estadísticamente poco fiables.

A este problema de falta de fiabilidad de la significación económica de los gastos de consumo alimentario fuera del hogar se suma el de la imposibilidad de hacer una evaluación cabal de la participación de estos consumos en la ingesta alimenticia total, asunto especialmente relevante si nos referimos al tema del bienestar nutricional de la población española. Fundamentalmente porque los gastos de consumo, como ya se señaló, es una variable influida por los precios, y ésta influencia es especialmente importante en el caso del consumo extradoméstico en Hostelería-Restauración, donde además de la comida y su preparación se ofertan también una amplia gama de servicios que encarecen considerablemente el precio final: “el gasto unitario medio por comida o cena extradoméstica es de 787 pesetas para el conjunto nacional, mientras que el doméstico es de sólo 231 pesetas (en pesetas corrientes de 1990/91). La proporción del gasto en alimentos fuera del hogar respecto al gasto total en alimentación (27,4% en 1990/91, según los Resultados Preliminares de la Encuesta) resulta, por ello, mucho más elevada que el porcentaje de comidas extradomésticas sobre el número total de comidas (12%)” (R.Rama, 1997; p.115). Por eso, para aquel propósito, resultarán más adecuadas otras informaciones publicadas por el M.A.P.A. que reflejan de forma desglosada las compras de alimentos en términos físicos efectuadas por los Hogares, la Hostelería y los Establecimientos Institucionales. Sobre ello nos detendremos con cuidado más adelante.

Sin embargo se puede anticipar ya que frente a estos datos van a surgir también objeciones metodológicas, ya que incluyen el consumo en alimentación extradoméstica debido al turismo extranjero. En efecto, la cantidad comprada media por persona y día, totalizando el consumo en el hogar y el extradoméstico, incorpora también el realizado por los turistas foráneos, que puede ser importante, pero difícil de cuantificar,

admitiéndose –de forma que se antoja un tanto arbitraria por carente de justificación en los informes- que puede llegar a ser de hasta un 3% del consumo total (M.A.P.A., 1999; p.516). En 1998, los hogares compraban el 74% de la *cantidad* media global de los alimentos, y correspondía a las compras que cubrían el consumo extradoméstico el 26% restante. Presuponiendo que la mayoría del consumo de los turistas se realiza en el sector de la Hostelería, el comportamiento de los residentes en el consumo fuera del hogar tuvo que ser necesariamente menor, aun cuando se tenga que añadir, a su vez, el consumo fuera del hogar de los españoles en sus viajes al extranjero.

En cualquier caso, y a pesar de la dificultad para cuantificar el peso exacto del consumo de alimentos fuera del hogar y su valor dentro de las compras totales de alimentos por parte de los residentes, la información disponible sí revela un hecho que parece indiscutible: la tendencia del consumo creciente de alimentos y bebidas de los españoles fuera de su domicilio.

Como ha puesto de manifiesto Rama (1997) a partir de la información empírica disponible en las Encuestas de Presupuestos Familiares, el consumo de alimentos fuera del hogar está asociado a determinados estilos de vida. Se verifica, sin duda, una vinculación –aunque no lineal- entre las costumbres urbanas y un mayor consumo alimentario extradoméstico. La jornada de trabajo partida, los nuevos horarios comerciales de muchas empresas, las largas distancias entre el lugar de trabajo y el domicilio, etc., inciden en el incremento de la frecuencia del número de comidas que se realizan fueran del ámbito familiar en el deseo de ahorrar en el número de desplazamientos. Asimismo, se asocia con otras características socioeconómicas, en particular con el nivel d ingresos, dada la significación que adquiere la alimentación extramuros del domicilio como vehículo de comunicación social y alternativa de ocio. Junto a factores de estatus, hábitat y condición socioeconómica, también los cambios sociodemográficos, fundamentalmente el aumento del número de hogares unipersonales (de 7,9% al 13,4% del total de hogares entre 1970 y 1991) y de las parejas sin niños, aparecen también como elementos de cierta relevancia explicativa en la progresión de este tipo de consumo.

Lugares de compra y nuevos hábitos adquisitivos

Entre los factores que reiteradamente se destacan por la influencia que ejercen en los cambios que se vienen observando en los patrones de consumo de alimentos se encuentran, en primer lugar, la internacionalización del sector de la distribución agroalimentaria y, a continuación, el cambio en la importancia relativa de los distintos lugares de compra. En el caso español son dos fenómenos que van de la mano. La modernización del sector de la distribución alimentaria en España es un fenómeno que se ha iniciado en tiempos relativamente recientes y que en buena medida ha venido alentado por la presencia de capitales extranjeros. La evolución del número y tipo de establecimientos dedicados a la venta al detalle es particularmente relevante a la hora de captar el significado de los nuevos hábitos adquisitivos asociados a la alimentación.

T.III.23. Evolución del número de tiendas, período 1988-1999.

	Hipermercados	Supermercados	Autoservicios	Tradicionales	Total
1988	99	5.292	17.893	92.484	115.768
1989	108	5.908	18.410	86.251	110.677
1990	128	6.372	18.371	77.097	101.968
1991	151	6.687	10.072	71.734	96.644
1992	160	6.943	17.814	67.898	92.815
1993	181	7.233	17.436	63.580	88.430
1994	200	7.448	17.131	60.250	85.029
1995	221	7.748	16.925	57.758	82.652
1996	235	8.015	16.768	56.178	81.196
1997	268	8.814	16.267	54.266	79.615
1998	283	11.385	13.773	48.607	74.048
1999	298	12.026	13.474	44.374	70.172

Fuente: A.C.Nielsen.

T.III.24. Concentración de ventas INA, 1991

% de establecimientos	% de ventas
1	39
2	47
5	63
10	73
25	86
50	94
100	100

Fuente: A.C.Nielsen

Nota: El Índice Nielsen de Alimentación (INA) recoge todos los establecimientos dedicados a la venta al detalle que ofrecen más de seis clases de productos de una lista de once (caldos, pescados en conserva, bebidas de cacao, café, margarina, flanes, sopas, frutas en conserva, aceites comestibles, galletas, pastas para sopa)

Destaca de esta evolución la intensa reducción del número total de establecimientos dedicados a la venta al detalle y la fuerte concentración de las ventas en un número cada vez más pequeño, sobre todo debido a la importancia creciente de las grandes superficies.

El incremento medio anual del número de hipermercados ha sido realmente importante en las dos últimas décadas. Mientras que desde 1980 el número total de tiendas ha disminuido a una tasa anual del 2,5%, los hipermercados han crecido en el mismo período a un ritmo del 11% (MAPA, 1998). El proceso de reducción del universo de establecimientos se acentúa aún más en la década de los noventa, con un descenso del 4,4% anual para el total, al tiempo que los hipermercados y supermercados apenas ven modificado su ritmo de expansión (10,5% anual y 7,7%, respectivamente, en el período 1988-1999).

Todo ello apunta a la existencia de cambios profundos en las estructuras de comercialización. Los establecimientos de alimentación tradicionales han visto reducido su contingente a menos de la mitad en una década, aunque con suerte dispar según el tipo de tiendas que configuran su universo; mientras que la tienda tradicional especializada ha conseguido mantener su presencia (Tabla.III.25.), la pequeña tienda polivalente de comestibles ha caído en pico o se ha transformado en pequeños autoservicios, en lo que parece que es –a la luz de los datos de su particular evolución (Tabla.III.23.)- un nuevo itinerario de desaparición del panorama comercial. La persistencia de las antiguas tiendas especializadas (pescaderías, fruterías, charcuterías, carnicerías, etc) se ha debido en parte a cambios acaecidos en su ubicación: han renacido los viejos mercados donde se concentran un número elevado de ellas, junto con nuevos servicios al consumidor; en la remodelación o la creación de nueva planta de las galerías de alimentación se han incorporado cafeterías, cajeros automáticos y agencias bancarias, aparcamientos, etc. como respuesta al perfil de un consumidor que plantea, junto con las tradicionales exigencias de precio y calidad, servicios integrales que le reporten comodidad y entretenimiento.

T.III.25. Evolución de la tienda tradicional especializada (n° de establecimientos)

	Enero 1988	Enero 1989	Enero 1990	Enero 1991	Enero 1992
Panadería-lechería	28.732	30.050	31.833	31.366	31.515
Carnicería-charcutería	21.128	22.126	21.884	20.971	20.802
<i>Total</i>	<i>49.860</i>	<i>52.176</i>	<i>53.717</i>	<i>52.337</i>	<i>52.317</i>

Fuente: A.C.Nielsen

Se está asistiendo de forma acelerada (en poco más de un par de décadas) al abandono de un modelo de fuerte atomización y omnipresencia de tiendas tradicionales a pie de calle, y a su sustitución por formas más homologables con las existentes en los países europeos occidentales. Paralelamente, los consumidores se prestan a cambiar sin animosidad sus hábitos adquisitivos a formas y hacia lugares relativamente novedosos, modificando la frecuencia de las compras, acudiendo en compañía de varios miembros de la unidad familiar, usando el vehículo privado en el desplazamiento, combinando esta obligación doméstica con algunas alternativas de ocio, etc.

Las preferencias de los hogares respecto a los distintos tipos de tiendas y el aumento del porcentaje de familias que compran en establecimientos de libre servicio de mayor o menor superficie tienen su reflejo en las evoluciones de la cuotas de mercado.

T.III.26. Evolución de la cuota de mercado en hogares, período 1987-98

Año	Tiendas tradic.	Supermercados	Hipermercados	Otros ¹
1987	53,2	29,9	3,4	13,5
1988	51,8	30,0	4,5	13,7
1989	49,2	31,4	5,7	13,7
1990	48,8	32,7	7,2	11,3
1991	47,7	34,1	7,7	11,9
1992	46,1	35,0	8,9	10,0
1993	39,6	37,8	14,1	8,5
1994	36,8	36,2	14,7	12,3
1995	35,6	35,4	16,8	11,2
1997	33,9	37,2	17,0	11,9
1998	32,8	38,5	17,3	11,4

Fuente: MAPA, *La alimentación en España*, todos los años.

¹ Bajo la rúbrica «Otros» se engloban diversas formas de avituallamiento de los hogares, aunque no sean compras propiamente dichas (autoconsumo, mercadillos y venta callejera, economatos y cooperativas, venta domiciliaria, etc.)

Hacia la mitad de la década de los noventa la tienda tradicional pierde la hegemonía en las formas de suministro de los alimentos a los hogares. Es reemplazada

por la figura del supermercado de barrio, al tiempo que aumentan de modo decidido los gastos de las familias en las grandes superficies situadas por lo general en el extrarradio de las ciudades.

Con todo, empiezan a aparecer los primeros indicios del término de este proceso de transición hacia nuevas formas de comercialización. La pérdida de cuota de mercado de las tiendas tradicionales se ha ralentizado y, si se atiende a la evolución de las ventas globales de alimentos a pesetas constantes, se comprueba que los supermercados experimentan una bajada del 11% en el período 1993-98, y los hipermercados tan sólo logran un incremento de sus ventas del 12% en el mismo período, cuando entre 1991 y 1997 sus ventas se incrementaron un 97%. Las ventas medias por establecimiento también apuntan a las crecientes dificultades de las grandes superficies por acaparar mayores porciones del mercado.

T.II.27. Venta de alimentos a hogares y hostelería-restauración

	1993			1998			% 1998/1993	
	Cuota de mercado	Ventas totales (miles mill.ptas)	Ptas/tienda (millones)	Cuota de mercado	Ventas Totales (miles mill.ptas)	Ptas/tienda (millones)	Ventas totales	Venta/tienda
T.tradicionales	32,1	2.449	38,52	26,0	2.201 <i>1.884</i>	45,28 <i>38,76</i>	-10,14 <i>-23,08</i>	17,54 <i>0,61</i>
Supermercados	31,1	2.367	95,97	29,1	2.465 <i>2.110</i>	97,97 <i>83,86</i>	4,10 <i>-10,89</i>	2,08 <i>-12,62</i>
Hipermercados	11,6	882	4.871,13	13,6	1.153 <i>987</i>	4.074,77 <i>3.488,00</i>	30,79 <i>12,00</i>	-16,35 <i>-28,39</i>
Total	100,0	7.620	86,17	100,0	8.460 <i>7.242</i>	114,26 <i>97,80</i>	12,3 <i>-5,0</i>	36,36 <i>13,50</i>

Fuente: MAPA, *La alimentación en España*, 1999.

Nota: El Total no es la suma de los tres tipos estudiados al faltar otras formas de comercialización. El sector de la hostelería-restauración se provee fundamentalmente mediante distribuidores y mayoristas. Los números en cursiva son los valores deflactados por el IPC con respecto a 1993.

Todos estos cambios respecto al lugar donde hacer las compras de los alimentos no son ajenos a factores de orden económico, sociológico, cultural y demográfico asociados al modo en que se ha modernizado la sociedad española en el último cuarto de siglo. Una modernización que se inicia con retraso en comparación con otros países del entorno europeo y que se perfila de forma progresiva y con nuevos rasgos a medida

que se profundiza la reestructuración reciente del capitalismo español y el grado de inserción en el exterior.

Factores de distinta naturaleza relacionados y que se autorrefuerzan como la liberalización de los canales de comercialización, la internacionalización del sector de distribución agroalimentaria, la adopción de formas organizativas ya experimentadas con éxito en otros países en lo que se refiere a la gestión de *stock* y a la logística del aprovisionamiento, la incesante introducción de innovaciones tecnológicas (los sistemas *Gencod* o de código de barras, con los correspondientes escáneres de lectura automática; los sistemas de comunicación electrónica con los proveedores en tiempo real; los sistemas de comunicación con los vehículos de distribución; el perfeccionamiento de la cadena de frío, etc.), la redefinición de las relaciones tanto con clientes como con proveedores, el aprovechamiento en los sectores de la distribución y comercialización de la flexibilidad que proporciona el nuevo marco de relaciones laborales, la modernización de infraestructuras varias (construcción de grandes centros de aprovisionamiento mayorista, redes viarias y otras infraestructuras de transporte, etc.), la reorganización del territorio al impulso del proceso urbanizador, la irrupción de zonas residenciales sin apenas peso en la convivencia social, la apoteosis en la utilización del vehículo privado, factores, en suma, ya conocidos de la modernización capitalista que al desarraigarse de las formas tradicionales redefinen de manera constante los estilos de vida.

Y lo hace precisamente modificando los tiempos de producción y de consumo, imbricándolos, equiparando el tiempo de ocio a la dedicación adquisitiva y compatibilizando el tiempo de trabajo con actos continuos de consumo. Qué puede explicar mejor el éxito de las grandes superficies comerciales que el hecho de que una tarea del trabajo doméstico se haya convertido en una alternativa de ocio. Los centros comerciales se consagran los sábados como alternativa de ocio y compras, reza un titular de la prensa diaria. Cerca de diez millones de personas visitan ese día de la semana los complejos comerciales repartidos por todo el territorio español. Comprar se considera ya una forma de disfrutar del tiempo libre y para ello estos espacios, que suelen articularse en torno a un hipermercado y a una miríada de pequeñas tiendas,

concentran los estímulos y la oferta de entretenimiento más variada y completa de toda la ciudad. Es más, en algunos casos parece que reemplazan a la propia ciudad como lugar de la presencia social. Un hecho tan normal como el avituallamiento diario es difícil que no se resista a la pérdida de todos los elementos de proximidad, pero lo que aparece como meridianamente claro hasta ahora es que los nuevos hábitos adquisitivos han alcanzado de lleno las prácticas normales de aprovisionamiento alimentario de buena parte de la población.

Transformación en el ámbito doméstico y técnicas de consumo

La alimentación cotidiana es difícil de comprender si no se alude a lo que ocurre en el interior del hogar. La mera adquisición de los alimentos en el mercado no es suficiente para que queden garantizadas las necesidades alimenticias de los individuos. Se requiere además del desempeño de una serie larga de tareas de transformación y preparación que precisan tiempo de dedicación, así como la aplicación de saberes y habilidades particulares. Mabel Gracia (1996) ha señalado las distintas ocupaciones domésticas vinculadas con la alimentación: 1) aprovisionamiento (desde los diferentes tipos de compras mercantiles ya señaladas hasta formas variadas de intercambio, préstamos o producción para el autoconsumo); 2) conservación de los alimentos y almacenaje; 3) preparación y cocinado; 4) reciclado de sobras; 5) servicio de comedor (desde la puesta de platos y cubertería hasta su recogida); 6) mantenimiento y limpieza del equipamiento y del espacio culinario; 7) sacar basura; 8) atención a la comida de los niños y ancianos incapacitados; 9) control de calidad; 10) organización del menú; 11) planificación del aprovisionamiento; 12) supervisión de las existencias; 13) atención y cuidado a las necesidades dietéticas específicas de los miembros de la unidad familiar; 14) transmisión del saber alimentario cotidiano, etc. Aspectos todos cruciales a la hora de abordar la cuestión de la producción doméstica de bienestar.

Abordar con cierto rigor todas estas tareas y actividades, ver que significan e implican hoy los trabajos alimentarios cotidianos y las formas y las direcciones en las que se han materializado el reparto y la delegación es algo que sobrepasa el objeto de esta investigación. Tan solo trataremos de indagar en qué sentido la simplificación

mediante la técnica de las tareas culinarias, la proliferación de comidas rápidas o el recurso a unidades de apoyo externas al hogar han redefinido las prácticas alimentarias cotidianas y en qué sentido han podido influir en la evolución de la dieta. Para ello habrá que clarificar en qué medida los nuevos tipos de consumo –que suponen hasta cierto punto una sustitución del trabajo doméstico por bienes y servicios comprados en el mercado- se deben a la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral o tienen que ver principalmente con otras variables socioeconómicas y culturales, como por ejemplo, el nivel de ingresos familiar, el modelo ideal de organización de la vida familiar que se persigue, la influencia de las industrias alimentarias y de equipamientos técnicos, el habitat urbano o el significado social de estatus moderno que otorgan algunos de aquellos consumos. En otras palabras, se trata de ver si en este reacomodo entre las esferas doméstica y mercantil (y con aquellos servicios proporcionados por el Estado cuando los haya) han pesado más los factores “ahorro de tiempo” y “coste de oportunidad” o el influjo mercantilizador procedente de la sociedad de consumo de masas. En el supuesto de que haya ocurrido lo primero, esto es, que haya primado el factor ahorro de tiempo, no habría razones para presumir una influencia en el cambio de la dieta pues lo único que se produce en este caso es la sustitución de parte del trabajo alimentario doméstico por técnicas de consumo intensivas en bienes y servicios. Simplemente ocurre que lo que antes se realizaba en el ámbito doméstico pasa ahora a realizarse en el mercado.

La cuestión se podría plantear así: la mecanización del hogar y la irrupción de lo que algunos autores han denominado la casa *eléctrico-fosilista*, la realización por parte de *terceros* (servicios públicos y privados) de algunas de las tareas del ámbito doméstico, la adopción de técnicas de consumo en apariencia ahorradoras de tiempo de trabajo doméstico e intensivas en bienes y servicios (alimentos preparados o precocinados, por ejemplo) han alterado sustancialmente las formas de satisfacción con las que se afrontan las necesidades de alimentación de los individuos. ¿Cómo se explica?

Para tratar de comprender aquellos cambios se han usado diversas teorías. De matriz neoclásica, la conocida como *Nueva Teoría Económica de la Familia*,

principalmente con los desarrollos teóricos del Premio Nobel de economía G.Becker¹¹, ha tratado de explicar estas transformaciones operadas en el ámbito doméstico a partir del concepto de coste de oportunidad de los distintos usos del tiempo. La nueva economía familiar contempla las economías domésticas como “empresas familiares” que producen “mercancías” a partir de “inputs” disponibles en el mercado y del tiempo de trabajo doméstico. La incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo a jornada completa se ha visto apoyada por la sustitución de parte del trabajo doméstico por bienes y servicios comprados en el mercado y en la medida en que se ha disparado la productividad en la producción mercantil. De esta forma, si el coste de oportunidad de dedicarse a las labores domésticas es alto, lo racional sería realizar un trabajo asalariado y con los ingresos adquirir en el mercado los bienes cada día más baratos que antes se producían en el hogar.

Es intachable la construcción formal de este planteamiento desde los supuestos de la teoría de la elección racional de los individuos. Tiene además la virtud de abordar temas para los que la teoría económica tradicional se mostraba incapacitada al no asumir explícitamente la existencia del trabajo doméstico (la teoría tradicional adoptaba el supuesto de que las personas distribuyen su tiempo exclusivamente entre trabajo asalariado y ocio). Por nuestra parte, a lo largo de toda la investigación nos hemos hecho continuo eco de la importancia del proceso de transformación doméstica y de la significación de los valores sociales otorgados al uso del tiempo en el proceso de elección de las técnicas de consumo. Sin embargo, el planteamiento neoclásico de la «Nueva Economía de la Familia» no parece el más adecuado tanto desde un plano estrictamente teórico como porque se compecece mal con la evidencia empírica.

En efecto, en lo que se refiere al plano teórico, la esfera familiar es difícil de conceptualizar como una pequeña empresa que a partir de una función de producción neoclásica produce “mercancías”. En el hogar se producen bienes y servicios para el autoconsumo familiar, es decir, bienes y servicios orientados a la satisfacción de las necesidades de los miembros de acuerdo a normas y jerarquías socioculturales. No es un ámbito, por tanto, donde se obtengan bienes y servicios con valor de cambio, sino con

¹¹ Se puede consultar como obra de referencia, Becker (1981): *Tratado sobre la familia*, Alianza Editorial, Madrid, 1987.

valores de uso y valores simbólico-afectivos y, además, la racionalidad instrumental que opera es diferente de la del universo mercantil. Por todo ello, no se trata de un ámbito equiparable al de la producción de mercancías o de bienes y servicios con destino al mercado para la obtención de un beneficio. De ahí que sea excesivo suponer la perfecta sustitución de las actividades y tareas allí desarrolladas con las provenientes del mercado. Y la transferencia de la casa al mercado de aquella parte de la producción doméstica que sea posible trasladar dependerá tanto de factores culturales como económicos o tecnológicos.

Cristina Carrasco (1998) ha señalado, además, un punto interesante respecto al supuesto de racionalidad del comportamiento de los miembros de la familia. Según la nueva economía de la familia la racionalidad es la del «homo economicus», que maximiza su propio bienestar individualmente, para quien la naturaleza no tiene importancia ni considera los afectos de otras personas si no tienen traducción en el lenguaje del mercado, un sujeto que actúa en la sociedad pero sin que ésta le inflencie y tan orgullosamente autónomo que no depende ni se responsabiliza de nadie. Afortunadamente este personaje está alejado de la realidad, siendo lo normal la existencia de relaciones afectivas y redes de dependencia y solidaridad entre los miembros a la hora de satisfacer las necesidades en el interior del hogar.

Pero volvamos a los aspectos más concretos del tema que nos ocupa. El factor “ahorro de tiempo” ocupa una posición central en la explicación que ofrece la nueva economía de la familia. En consecuencia, la incorporación cada vez más generalizada de las mujeres al trabajo asalariado explicaría las nuevas tendencias alimentarias. En el hogar se optaría por diferentes técnicas de consumo –unas más intensivas en bienes, otras más intensivas en trabajo doméstico- en términos de coste de oportunidad. El salario correspondiente al trabajo extradoméstico proporciona una indicación del coste de oportunidad en el uso del tiempo. Así, si el salario de una persona es elevado, el coste de oportunidad del tiempo dedicado al trabajo doméstico, y en particular a las tareas vinculadas a la alimentación en el hogar, será alto y, como consecuencia, es previsible que dedique más tiempo al trabajo mercantil y menos al trabajo doméstico,

recurriendo para ello a técnicas de consumo “ahorradoras” de tiempo, al consumo de alimentos fuera del hogar o a la delegación de tareas a terceros.

Son diversas las objeciones que se pueden interponer en el terreno de los hechos a esta explicación. En primer lugar, el de la indivisibilidad de la jornada de trabajo; el trabajo doméstico es incomparablemente más flexible que el asalariado y la posibilidad de elegir entre un poco más de uno y un poco menos de otro queda neutralizada por el hecho de que la jornada del empleo asalariado se ofrece como un paquete rígido de horas que se toma o se deja.

En segundo lugar, existen otros hechos empíricos que desmienten el planteamiento anterior: los datos españoles sobre el uso del tiempo advierten que “una mujer que tiene un empleo remunerado invierte 34:27 hs. semanales en labores domésticas mientras que un varón en el paro les dedica sólo 16:48 hs. Esto sugiere que los hábitos sociales sobre quién efectúa el trabajo doméstico prevalecen sobre los respectivos costes de oportunidad del tiempo (el de la persona empleada es, obviamente, superior)” (R.Rama, 1997; p.111).

En tercer lugar, en cuanto a la tecnificación del hogar, que al suponer que contribuye a simplificar el trabajo doméstico aparecería como la respuesta a la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, se ha constatado que es anterior a este proceso de asalarización de la fuerza de trabajo femenina (M.Gracia, 1996), dependiendo su desarrollo de otros factores, como la búsqueda de ampliación de mercados por parte de la industria, las presiones competitivas de acuerdo a normas socialmente aceptadas de confort o los cambios en los estilos de vida derivados de la urbanización de la población.

Así, en el caso de la industria alimentaria cuando ésta llega a estar en condiciones de producir de forma masiva y percibe la posibilidad de saturar el mercado, las innovaciones en los procesos y en los productos se empiezan a reconocer como el camino a seguir para restablecer las ventas y ampliar los mercados. Por otro lado, el hecho de que la dotación técnica y el consumo de nuevos artículos de alimentación se

haya dado para un mismo nivel de renta en todos los hogares indistintamente de que la responsable principal de las tareas domésticas desempeñe o no un trabajo asalariado es indicativo de que lo que ha primado han sido los impulsos adquisitivos procedentes de la cultura de consumo de masas y de las nuevas formas de vida asociadas a la urbanización.

Las modificaciones en muchas de las prácticas alimentarias se explican sólo parcialmente por la incorporación de la mujer al mercado laboral. Factores como la transformación tecnológica agroindustrial y doméstica, la extensión de la cultura de la compra con la cacofonía permanente de los mensajes publicitarios y sus efectos sobre las fuentes de transmisión tradicionales del saber alimentario, las pulsiones del consumo competitivo, etc. aclaran de forma más precisa unos cambios alimentarios que, sin embargo, en lo que respecta a la asignación de las tareas apenas se han producido.

Un punto muy particular en lo que se refiere a las técnicas de consumo es el apartado de los alimentos preparados y precocinados. El volumen medio consumido por la población española de los productos preparados es todavía modesto, sin embargo el estudio de su evolución puede resultar significativo por dos razones: la primera para saber cuales son las actitudes de los consumidores frente a las técnicas intensivas en bienes y servicios y, la segunda, porque representan de algún modo un ejemplo de uniformización culinaria.

Es más propio analizar la evolución del consumo de estos productos a partir de las cantidades físicas adquiridas por los consumidores, pudiéndose evitar así el efecto del alza de los precios en el crecimiento del gasto (sobresaliente respecto a otros consumos de alimentos). Y es que, en efecto, aunque han subido sus precios, las cantidades compradas no sólo no han bajado, como sería de esperar por la lógica de oferta y la demanda, sino que por el contrario han aumentado como ocurre con los productos de mayor prestigio (MAPA, 1999).

T.II.28. Evolución cantidad comprada productos preparados (mill. de kg)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	97/92 % medio anual	98/93 % medio anual
Cantidad comprada en los hogares	159,0	150,9	137,0	164,4	248,2	264,2	12,8	13,2
Cantidad comprada en el hogar y fuera del hogar	175,3	165,4	153,5	181,2	256,6	280,1	11,6	12,0

Fuente: MAPA, *La alimentación en España*, varios años.

El ritmo de crecimiento anual de estos alimentos no tiene parangón. No existe ninguna otra partida de productos que se aproxime siquiera ligeramente a estas tasas. Lo normal es el estancamiento o la ligera disminución año tras año de la cantidad comprada. Sin embargo, con los alimentos preparados se produce la excepción, evolucionando –aunque desde niveles bajos- de la forma más dinámica.

Aunque se produce un mayor nivel de compra de platos preparados cuando el “ama de casa” trabaja también fuera del hogar (el consumo per cápita es un 33% superior que en el caso de que la mujer se dedique sólo a las labores domésticas), lo cual es indicativo de la preferencia por técnicas de consumo intensivas en bienes y servicios que simplifiquen la carga de tareas alimentarias, este factor no es el único determinante. La mayor demanda de este tipo de alimentos está asociada también a factores como hábitat, nivel de renta o configuración demográfica de las propias familias, en suma, está vinculada a los estilos de vida.

T.II.29. Peso de los platos preparados en el gasto familiar según diversos factores, 1998.

	Participación en el gasto de las familias (%)
<u>Nivel socioeconómico</u>	
- Bajo	1,6
- Medio bajo	1,7
- Medio	2,0
- Alto/medio alto	2,0
<u>Tamaño del hábitat</u>	
- < 2.000 habitantes	1,2
- 2.000 a 10.000	1,7
- 10.001 a 100.000	2,0
- 100.001 a 500.000	1,9
- > 500.000	2,1

<u>Actividad del ama de casa</u>	
- Trabaja fuera	2,4
- Trabaja en casa	1,8
<u>Edad del ama de casa</u>	
- Menos de 35 años	2,5
- De 35 a 49 años	2,1
- De 50 a 64 años	1,5
- 65 y más años	1,4
<u>Tamaño de la familia</u>	
- Una persona	2,0
- Dos personas	1,9
- Tres personas	2,0
- Cuatro personas	1,9
- Cinco personas y más	1,7

Fuente: MAPA, *La alimentación en España*, 1999.

Los rasgos que configuran conjuntamente el estilo de vida y la percepción social de los consumos explican esta evolución más allá de las virtudes ahorradoras de tiempo que trae pareja el uso de esta técnica, pues como se observa en el cuadro los españoles que más adquieren platos preparados pertenecen a hogares integrados por pocas personas, cuando es obvio que la carga de trabajo doméstico en ellos es sensiblemente inferior que la de los hogares con un tamaño familiar mayor.

Efectos de las prácticas alimentarias en dimensiones del bienestar distintas de la nutricional

Antes de referirnos a la evolución de la dieta de la población española y de analizar su repercusión en el bienestar nutricional, cabe considerar otros vínculos de las prácticas alimentarias con el bienestar¹². Para ello, suponiendo que no se ha modificado la dieta (esto es, que los contenidos alimenticios permanecen inalterados), ¿se ha producido algún efecto, directo o indirecto, sobre el bienestar social como consecuencia del cambio en las formas de alimentación?

¹² Conviene recordar lo que se dijo al inicio de esta tercera sección (capítulo 6): la alimentación cumple una función nutricional, pero además constituye una vía de experimentación estética y de comunicación social. No sólo elimina la perturbación que provoca la sensación de hambre, sino que también aparece como una fuente de placer en sí misma. El análisis del bienestar asociado a un modelo alimentario tendrá que tener en cuenta todas y cada una de las funciones alimentarias (nutricionales, de sociabilidad y comunicación, estéticas), ya que esta superposición de planos entraña bienestar al relacionar diversas necesidades con un mismo tipo de satisfactor.

El rasgo más sobresaliente de la alimentación contemporánea que se puede deducir del análisis de las prácticas alimentarias llevado a cabo es el siguiente: se produce una continua transferencia de la casa al mercado de buena parte de la producción doméstica. Son los casos, por poner ejemplos, del aumento de las comidas extradomésticas en el sector de la restauración o de la incorporación regular a la alimentación de los hogares de los alimentos-servicio. Se dijo en el apartado anterior que este proceso se ha visto impulsado básicamente por la extensión y profundización de la mercantilización a todos los órdenes de la vida y por las pulsiones adquisitivas que provienen del asentamiento de una cultura de consumo de masas. En este marco es difícil pensar que no se hayan producido modificaciones en los contenidos alimenticios a medida que se mercantilizaban las formas alimentarias, no obstante, hemos establecido ese supuesto: lo que ahora se come (en términos de nutrición) es lo mismo que lo que antes se comía. Con este supuesto se trata de analizar el impacto (si lo hubiera) sobre las distintas dimensiones del bienestar del cambio en las prácticas alimentarias.

Para empezar, es obvio que se ha producido un aumento de las mercancías, pero al contrario de lo que convencionalmente se afirma este crecimiento de la economía monetaria no altera, en principio, el nivel del bienestar. El avance de estos nuevos consumos mercantiles hay que interpretarlo como de naturaleza meramente defensiva, ya que pretenden compensar la carencia de bienes y servicios que dejan de producirse en el interior del ámbito doméstico. Cambia el ámbito que los provee y la forma en que se suministran, pero la contribución al bienestar de los nuevos consumos mercantiles no hace sino compensar la pérdida que se produce por la abstención del ámbito doméstico en la generación de aquellos bienes y servicios.

Ahora bien, no siempre en aquel proceso de transferencia se dan unas sustituciones perfectas entre los bienes y servicios domésticos y las mercancías. Con frecuencia nos encontramos con lo que hemos denominado “bienes relacionales”, y aquí las sustituciones son más bien imperfectas. Sabemos de las dificultades con que se encuentran los bienes relacionales en una economía de mercado. Qué duda cabe que la alimentación es en muchas de sus facetas un bien relacional. La cuidadosa elaboración

de platos atractivos (consumo creativo) compartidos en familia durante el almuerzo es una forma de encuentro interpersonal, una oportunidad para el diálogo y el disfrute cualitativo y no sólo cuantitativo del acto de comer (bien relacional). Una característica original de estos bienes es que son intensivos en tiempo, no diferenciándose el tiempo de producción del de consumo. Pero es precisamente este rasgo –el que el tiempo sea el principal factor de producción- el que hace que disminuya su oferta o se deteriore su calidad al avanzar con relación a la de ellos la productividad del tiempo de casi todas las actividades productivas mercantiles. Los ritmos de vida apresurados y la productividad aventajada en la obtención de los otros bienes de mercado llevan a su progresivo abandono o a su sustitución (previsiblemente imperfecta) a medida que se encarecen relativamente, con el consiguiente deterioro de una fuente directa de bienestar.

Como se ha venido sosteniendo a lo largo del texto, existen también efectos indirectos sobre el bienestar del consumidor, impactos que surgen de los procesos de producción y comercialización de las mercancías implicadas en la satisfacción. Es preciso, pues, atender a la genealogía de la producción, considerando los costes externos que se generan y se derivan a la sociedad y la naturaleza. Costes sociales y ecológicos de los que ya se ha hecho mención suficiente. Pero hay que resaltar además que de las nuevas prácticas de consumo también surgen consecuencias sobre el bienestar social. Tomemos en consideración, por ejemplo, los cambios en los hábitos adquisitivos. Hemos visto cómo los consumidores realizan una parte cada vez menor de sus compras en el establecimiento tradicional arraigado en la calle o el barrio. Con las transformaciones de los canales de venta al detalle no sólo se altera la elección del lugar donde realizar la compra, también se modifica cómo se lleva a cabo y con qué frecuencia, de suerte que detrás de la nueva cultura de la compra se pueden percibir, además de la reestructuración de los circuitos de distribución y comercialización, otros cambios con consecuencias no siempre favorables para el entorno urbano y ecológico (v.g., determinadas formas de reorganización del territorio y de expansión urbana, explosión de las exigencias de movilidad, entronización del transporte privado, etc., con efectos medioambientales y sociales a través de la contaminación, la destrucción de la proximidad, etc.).

La idea de que el consumo alimentario habitual es un proceso de producción dentro del hogar que implica tiempo y utilización de bienes obtenidos en el mercado, permite poner la atención en las técnicas de consumo. Los cambios se han orientado hacia la sustitución de técnicas intensivas en tiempo por otras intensivas en bienes. La aplicación de las tecnologías domésticas a tareas rutinarias y pesadas, y el hecho de que la industria alimentaria asuma de manera creciente tareas que anteriormente efectuaban los propios consumidores, permiten pensar que la actividad alimentaria doméstica se ha aligerado y simplificado considerablemente. Este ahorro de tiempo en el ejercicio de la actividad permite una multiplicidad de usos alternativos del tiempo liberado que potencialmente pueden incrementar el bienestar. No obstante, la incorporación de cualquiera de estas técnicas exige la posesión de una renta, es decir, implica por lo general tiempo de trabajo asalariado con que completar la capacidad adquisitiva familiar. Si esto conduce a la incorporación al mercado de trabajo del sujeto responsable de las tareas alimentarias ¿qué consecuencias cabe extraer acerca de su bienestar personal? ¿los cambios acaecidos en las prácticas alimentarias han modificado el perfil de los sujetos responsables? ¿ello que ha supuesto?

El punto de partida indiscutible que se debe considerar es que en la situación inicial está presente una división sexual interna del trabajo. El padre, de forma tradicional, ha sido el encargado de proveer recursos para la subsistencia, mientras que la madre, a su vez, asumía el encargo de todo el proceso de transformación interna encaminado al suministro de los bienes y servicios necesarios para la supervivencia de los individuos integrantes de la unidad familiar mediante la aplicación de tiempo, saberes y habilidades particulares. En consecuencia, de acuerdo a esta división del trabajo la mujer tiene como responsabilidad primera la de proporcionar bienestar físico, psíquico y emocional, mientras que el varón asume la función de proveer la materia prima que posibilita esa reproducción.

**T.III.30. Evolución de las pautas de división del trabajo doméstico;
algunas de las tareas de la alimentación; período 1984-1994;
Datos nacionales en porcentajes, suma 100 en horizontal.**

	Mujer			Conjuntamente			Hombre			Otras respuestas		
	1984	1991	1994	1984	1991	1994	1984	1991	1994	1984	1991	1994
Hacer la compra	91	-	73	6	-	23	1	-	2	8	-	2
Preparar el desayuno	82	66	-	10	30	-	1	3	-	7	1	-
Poner y recoger la mesa	69	-	-	8	-	-	3	-	-	19	-	-
Recoger la cocina	-	81	-	-	17	-	-	1	-	-	1	-
Fregar platos	84	83	-	4	15	-	1	1	-	11	1	-

Fuente: G.Meil, 1999.

Tanto si se contempla el reparto de la totalidad de las tareas domésticas entre los diferentes miembros del hogar, como si se analizan de forma más particular las referidas a la alimentación se llega fácilmente a la conclusión de que, efectivamente, en casa las mujeres continúan desarrollando el mayor número de actividades. La situación tiende a cambiar, pero con la lentitud propia de todos los procesos de cambio de mentalidades.

Y no sólo ocurre que las mujeres cargan con la responsabilidad de un mayor número de actividades, sino que, además, emplean en ellas una mayor parte de su tiempo. Recurriendo a las encuestas sobre el uso del tiempo e introduciendo el criterio de distinción en virtud del sexo se comprueba que aun cuando la mujer realiza una labor remunerada alejada de su casa le sigue correspondiendo una segunda jornada de trabajo, esta vez en el interior de su propio hogar. Así, la mujer con trabajo asalariado emplea diariamente un total de 5 horas y 18 minutos a las actividades domésticas, lo que se traduce en más de 37 horas a la semana.

T.III.31. Tiempo diario dedicado a trabajos domésticos, mujeres/varones según ocupación

Ocupación	Tareas tradicionalmente de responsabilidad femenina	Tareas tradicionalmente de responsabilidad masculina
Amas de casa		6 h. 12'
Mujer con trabajo remunerado		4 h. 48'
Hombre con t. remunerado	1 h. 06'	

Fuente: *La mujer en cifras 1991* (citado de M.Gracia, 1996)

Las diferencias en la implicación doméstica entre la mujer y el varón se reflejan también en la especificidad de las tareas vinculadas a la alimentación:

T.III.32. Tiempo diario dedicado al trabajo alimentario, por sexos y ocupación

<i>Ocupación</i>	<i>Alimentación</i>	<i>Compra</i>	<i>Comida total</i>
Amas de casa	1 h. 48'	42'	2 h. 30'
Mujer con empleo remunerado	1 h. 06'	30'	1 h. 36'
Hombre con empleo remunerado	18'	12'	30'

Fuente: *La mujer en cifras 1991* (citado de M.Gracia, 1996)

Las tareas alimentarias son, pues, responsabilidad principalmente femenina y, a pesar de los recursos tecnológico-industriales, institucionales, restauradores y de las delegaciones a terceros, siguen exigiendo una importante porción del tiempo de cada día. Aspectos que conviene no olvidar en el momento de evaluar los efectos sobre el bienestar alimentario, pues si los cambios se han podido traducir en ocasiones en desestructuración de las prácticas, banalización de los contenidos del consumo y deculturación de los saberes, no es menos influyente en el bienestar de las personas -en este caso en el de las mujeres que desempeñan un trabajo extradoméstico- el sobreesfuerzo que implica la realización de dichas actividades. No obstante, se empieza a detectar en los estudios empíricos que en las familias donde la pareja participa plenamente en el trabajo extradoméstico remunerado las tareas alimentarias se comparten en mayor medida que otras responsabilidades domésticas. También, que el tema alimentario suele ser un apartado donde más renuencia se da a la hora de la delegación a terceros, y en el caso de que se transfiera la obligación de la preparación sigue en cierto modo bajo el control personal de algún miembro de la familia, normalmente la mujer.

5. EFECTOS DE LA EVOLUCIÓN DE LA DIETA ESPAÑOLA SOBRE EL BIENESTAR NUTRICIONAL.

Comentarios en torno a las principales fuentes de información sobre consumo alimentario

Existen básicamente tres tipos de estudios sobre el consumo de alimentos e ingestión de nutrientes entre la población española (F.Rodríguez Artalejo et al, 1996b). Las diferentes técnicas de información tienen sus propias virtudes, pero también grandes limitaciones. Por eso mismo es conveniente referirse al contenido y método de

los distintos instrumentos y evaluar la consistencia de sus informaciones de cara al aprovechamiento de todos ellos.

1. En primer lugar, se dispone de las informaciones que proporcionan las *Hojas de Balance Alimentario* (HBA). A ellas nos hemos referido en el capítulo I de esta tercera parte. Informan sobre la cantidad de alimento que entra en el mercado nacional español y que está disponible para su consumo. En consecuencia, se refieren a la disponibilidad de los alimentos. Del material y métodos de su confección se ha hecho extensa referencia por lo que no se va repetir aquí lo ya dicho. Tan sólo cabe señalar un par de aspectos sujetos a comentario: primero, ya que no todo el alimento disponible es finalmente adquirido y consumido, se espera que esta técnica estime consumos superiores a los obtenidos por las otras; segundo, la principal ventaja es que proporciona información para el conjunto de la población nacional, y no sólo para una muestra de la misma. Sin embargo, su limitación más evidente es que presenta esta información como valores medios sin ninguna indicación sobre las diferencias y desigualdades existentes.

Se dispone de las siguientes Hojas de Balance Alimentario referidas al espacio español: 1º) las HBA elaboradas por el equipo encabezado por Rodríguez Artalejo para el período 1940-1988, en lo que constituye el intento más sistemático de reconstrucción de la historia nutricional de España; 2º) las elaboradas por la FAO desde principios de los sesenta hasta la actualidad; 3º) las construidas por la OCDE desde 1964 hasta la actualidad; 4º) las que confecciona el propio ministerio de Agricultura español, disponiéndose de las relativas a los periodos 1952-1960 y 1989-1991.

2. La segunda fuente de información son las encuestas sobre los alimentos adquiridos en cantidades físicas por las familias. Son dos: 1ª) la *Encuesta de Presupuestos Familiares*, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y a partir de la cual, y con la colaboración del Departamento de Nutrición de la Universidad Complutense de Madrid, se han desarrollado los Estudios Nacionales de Nutrición y Alimentación (ENNA); 2ª) las encuestas que han dado lugar a los *Paneles de Consumo Alimentario* que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación viene realizando desde la fecha de 1987.

Este procedimiento supone una aproximación mayor al tema alimentario desde la perspectiva de la satisfacción de las necesidades ya que, a diferencia de la técnica anterior que muestra la disponibilidad de los alimentos, ésta se centra en el acceso a ellos de los grupos sociales estudiados.

Una primera ventaja que reportan estas fuentes de información es que son de representatividad nacional. Además producen información desagregada en función de una serie amplia de variables (zona geográfica, tamaño del hábitat, estatus socioeconómico, etc.). En el caso de las Encuestas de Presupuestos Familiares se dispone de información abundante dado que se vienen elaborando periódicamente desde 1958. Los informes del M.A.P.A. son, como se ha dicho, más recientes, correspondiendo el primero al año 1987. En consecuencia, la principal virtud de esta técnica reside en que, en la medida en que la metodología de las encuestas realizadas a lo largo de los años es comparable, constituyen una buena fuente de información longitudinal.

La población investigada en la EPF es la de todos los hogares del territorio español, procediendo a una selección aleatoria de la muestra de hogares, pero garantizando que todos los de un estrato tengan la misma probabilidad de estar incluidos. Se eligieron en la EPF 1990/91 un total de 27.402 hogares estadísticamente representativos del conjunto de la población española y de cada una de las provincias y Comunidades Autónomas. Cada familia fue encuestada durante siete días, efectuándose la recogida de datos a lo largo de todo un año dividido en 52 semanas para así poder evitar posibles distorsiones en las estimaciones por componentes estacionales¹³.

La metodología del Panel de Consumidores trata también de alcanzar el universo de todos los hogares españoles. La muestra útil actual es de 5.400 hogares, a la que se suman además otras más reducidas correspondientes a las compras de Hostelería-Restauración y Establecimientos Institucionales. En el caso de los hogares, la recogida

¹³ El componente estacional es relevante en el consumo de ciertos alimentos. Así lo refleja el *Panel de Consumo Alimentario*, que incluye un apartado de análisis del comportamiento del consumidor para el mes de diciembre.

de los datos de consumo exige la colaboración permanente de las mismas familias durante todos los días del año.

No obstante, y a pesar del elevado coste y de la sofisticada técnica de ambas fuentes, se han puesto de relieve importantes limitaciones en cuanto a la relevancia de sus informaciones. Más allá de la imprecisión de las categorías utilizadas¹⁴, se pueden destacar dos problemas en las encuestas: primero, existe un sesgo en la representatividad pues se refieren a una muestra de la población que no recoge bien los gastos y los consumos de los más ricos y de los más pobres (J.M.Naredo, 1998); en el caso de los primeros, porque se produce una tendencia a desplazar los gastos de los hogares a las sociedades mercantiles que controlan y suele ser habitual la negativa de los mayordomos y administradores a colaborar en su confección; en los segundos, porque al basarse las encuestas en el Censo de Población quedan al margen los sectores sociales marginados o sin vivienda estable. Esta circunstancia encubre las situaciones menos satisfactorias en el campo alimentario e invisibiliza a los grupos de población en riesgo.

Un segundo problema de estas encuestas versa sobre la idoneidad del hogar como unidad de análisis (J.Contreras, 1996). Al elegirse el hogar como unidad de análisis no se puede hacer un estudio diferenciado por cada uno de los miembros del mismo. Las cifras medias de consumo por persona se obtienen utilizando como divisor el número total de personas que componen el hogar sin tener en cuenta su edad o sexo. Vimos que éstas son características que hay que tener bien en cuenta a la hora de determinar las necesidades de ingesta de los individuos. Además, el acceso a los alimentos de los diferentes miembros del hogar está determinado por principios de jerarquía de tipo sociocultural. A partir de enero de 1997, sin embargo, se ha empezado

¹⁴ Se ha señalado que las categorías utilizadas para la clasificación de los alimentos son excesivamente genéricas. Los alimentos tienen una profunda significación social y cultural, por lo que una variedad de ellos bajo una misma rúbrica puede estar ocultando diferentes actitudes y comportamientos de los consumidores. Contreras (1996) ha puesto el ejemplo del pan: existen múltiples variedades de pan (con harina de trigo: pan blanco, integral, candeal, de gluten, de salvado, tostado...; mezcla de harinas de trigo con otros cereales; de otros cereales, etc.) y tampoco desde un punto de vista nutricional la categoría «pan» es una unidad lo suficientemente precisa, dado que los aportes energéticos y de nutrientes diferirán con las diferentes composiciones. Esta limitación resulta cada día más difícil de sortear técnicamente en la medida en que la industria está ofreciendo «productos diferenciales» y creando nuevos conceptos («light», «sin alcohol», «enriquecidos», «desnatados», etc.) con sus estrategias de segmentación y creación de nuevos mercados.

a introducir en los Paneles de Consumo la presencia de niños en el hogar como un criterio nuevo de desglose.

En la explotación nutricional de la EPF de cara a la confección de los Estudios Nacionales de Nutrición se ha procedido de la siguiente forma (O.Moreiras et al, 1995): en todos los hogares seleccionados se recogen día a día las cantidades de todos los alimentos y bebidas disponibles (comprados, regalados, procedentes de la producción propia, comercio propio o salario en especie), expresadas en unidades de peso o volumen. A partir de estas cantidades disponibles en el hogar y utilizando las tablas de composición de los alimentos, se calcula la ingesta media de energía, macronutrientes (hidratos de carbono, lípidos y proteínas) y micronutrientes (minerales y vitaminas). Con respecto a los consumos realizados fuera del hogar, la EPF sólo recoge información de los gastos, no de los consumos en cantidades físicas. En consecuencia, éstos quedan fuera del estudio nutricional ante la imposibilidad de conocer la cantidad física consumida o incluso de estimarla. A continuación, para juzgar la calidad de la dieta en los hogares se analizan los siguientes parámetros: 1) densidad de nutrientes (nutriente/ 1.000 kcal.); 2) perfil calórico (aporte de energía por macronutrientes y alcohol); 3) calidad de la grasa (aporte calórico de las distintas fracciones de grasas según su grado de saturación, esto es, estableciendo las relaciones siguientes: Ácidos Grasos Poliinsaturados (AGPI) + Ácidos Grasos Monoinsaturados (AGMI)/ Ácidos Grasos Saturados (AGS) y AGPI/AGS); 4) calidad de la proteína (proteína animal + proteína de leguminosas/ proteína total); 5) otras relaciones¹⁵. Finalmente, los resultados del examen se comparan con los niveles recomendados.

La valoración nutricional que realiza el Panel de Consumo es mucho más sencilla. El estudio se reduce al aporte energético, de macro y micronutrientes. Las cantidades adquiridas de alimentos constituyen la base de la información, calculándose igualmente la ingesta de nutrientes a partir de las diversas tablas de composición de los alimentos. La referencia a las necesidades nutricionales es la misma que la de los Estudios Nacionales de Nutrición, esto es, las recomendaciones que comúnmente se utilizan por diversos organismos internacionales (FAO/OMS).

¹⁵ a) relación vitamínica E/AGPI; b) relación vitamínica B6/proteína total; c) porcentaje de hierro hemo y vitamina C procedentes de alimentos frescos y/o crudos.

3. Finalmente, existen también encuestas dietéticas en las que la información sobre el consumo se obtiene de forma directa, es decir, no se trata de una aproximación al consumo mediante el estudio de las disponibilidades de alimentos o las compras efectuadas en el mercado, sino de una investigación usando instrumentos con los que se inquiriere sobre el consumo que efectivamente han realizado los individuos. La técnica de recogida de datos es la del recordatorio de 24 horas sobre las cantidades y tipos de alimentos consumidos y un cuestionario sobre la frecuencia de los consumos.

La principal limitación de los estudios de este tipo es que los existentes tienen una representatividad sólo circunscrita a un ámbito regional o local (Cataluña, 1986; País Vasco, 1989; Madrid, 1992; Reus, 1993; etc.). Además, ya que las encuestas no son únicas, o se han repetido pocas veces a lo largo de períodos de tiempo muy próximos entre sí, lo que proporcionan sobre todo es información transversal.

El equipo de trabajo de Rodríguez Artalejo (1996b) ha examinado la consistencia de los resultados de las distintas fuentes de información en el período de 1940-1988. Dada la práctica ausencia en las mismas de cambios metodológicos significativos podemos presumir que se mantienen válidas las conclusiones hasta el momento actual:

- 1) Las distintas Hojas de Balance Alimentario (la de los autores citados, las de la FAO, OCDE y MAPA) son consistentes en la información sobre la disponibilidad de calorías y nutrientes para la población española en el período en el que existe información para comparar. Cuando en lugar de nutrientes se considera el consumo de alimentos, los resultados son también bastante similares, tanto si se expresan en términos absolutos como relativos.
- 2) Las técnicas que tienen por objeto el análisis de las cantidades adquiridas por los hogares (EPF del INE y Paneles de Consumo del MAPA) son asimismo básicamente coincidentes en sus resultados, tanto si se considera la ingesta de nutrientes como si se atiende al consumo de alimentos.

- 3) Si se compara la información resultante de los estudios sobre disponibilidad alimentaria con la de las encuestas sobre las compras realizadas por la población española, la caracterización de los cambios en la dieta de los españoles en las últimas décadas es básicamente coincidente.

Las discrepancias entre las distintas fuentes de información (que también las hay), pueden deberse fundamentalmente a dos cosas:

- 1) A que el objeto de estudio es diferente, ya que como se ha señalado unas miden la disponibilidad de alimentos en el mercado interno, otras se centran en las adquisiciones de los mismos primordialmente por parte de los hogares y, las últimas, atienden al consumo propiamente dicho. Responden, pues, a distintos planteamientos de la cuestión y resultarán útiles para diferentes propósitos: las HBA lo serán para la planificación nutricional, ya que pueden informar del grado en que el mercado español dispone de alimentos suficientes para cubrir las necesidades nutricionales de la población; a su vez, las EPF y los Paneles de Consumo del MAPA son más útiles para determinar si esas necesidades se están satisfaciendo en la práctica a partir de los alimentos adquiridos por los distintos sectores de consumo.
- 2) A las diferencias metodológicas entre las distintas técnicas, que aun en el caso de que tengan el mismo objeto de estudio suelen presentar rasgos específicos en cada una de las fuentes.

Aceptando la consistencia general entre todas las fuentes, las discrepancias sobre algunos aspectos puntuales o particulares llegan a tener especial interés en la medida que puedan dejar translucir factores subyacentes ampliamente significativos. Por ejemplo, el hallazgo sorprendente –señalado por el equipo de Rodríguez Artalejo en su estudio comparativo- de que en las EPF de 1958 y 1964/65 se estimen ingestas de grasas algo superiores a los niveles proporcionados por las HBA es difícil de interpretar, ya que no puede adquirirse más alimento que el disponible para ello. Esto exige formular hipótesis para tratar de explicar este hecho: “Una posible explicación de este hecho es una infraestimación de la ingestión medida por las HBA que afecta sobre todo

a los lípidos. Estos nutrientes están incluidos en alimentos con un alto valor económico, como la carne y los aceites, y una posible hipótesis es que la comercialización de parte de estos productos podría haber escapado al control de la administración pública, por una vehiculación de su comercio, por parte de algunos productores, fuera de los mercados controlados fiscalmente” (1996b; p.451).

En suma, se puede afirmar que con la información estadística existente se dispone de una radiografía precisa de los cambios acaecidos en el patrón dietético español en el último medio siglo. Sin embargo, no parece suficiente esa misma información para una explicación de los cambios en los comportamientos y hábitos de consumo. La modificación de las formas de satisfacción atañe a una amplia serie de variables de difícil caracterización y de más complicada cuantificación. Por ejemplo, es difícil desentrañar qué influencia han tenido en la evolución de la dieta de los españoles los cambios en las técnicas de consumo doméstico o las variaciones de las actitudes de los sujetos frente a las tareas y trabajos vinculados a la alimentación. Igualmente es problemático sacar conclusiones unívocas a partir de estos datos de los efectos sobre el bienestar de los individuos que son consecuencia de los cambios en determinadas prácticas alimentarias, de los procesos de homogeneización del consumo o de la alteración de los mecanismos de transmisión de los saberes culinarios. En otras palabras, podemos llegar a saber lo que consumimos, pero es más difícil establecer cómo lo consumimos y si lo hacemos todo bien de cara a maximizar nuestro propio bienestar y el de toda la sociedad.

Tendencias en los cambios de la dieta en España

Evolución del consumo medio de calorías.

Según las HBA, en el período 1940-1988 la ingesta de calorías en la población española presenta una tendencia ascendente durante todo el período de estudio, habiendo pasado de unas 1.700 calorías/ persona/día en 1940 a más de 3.200 en 1988.

T.III.33. Evolución de la ingesta de calorías (c/p/d)

	1940	1960	1988
Calorías	1700	2100	3200

Fuente: HBA de Rodríguez Artalejo et al (1996a)

Durante los primeros años –toda la década de los cuarenta- el incremento calórico es ligero, manteniéndose en torno a las 1.800 c/p/d. A partir de entonces, el incremento anual se hace más evidente, siendo particularmente importante el despegue con la entrada de la década de los sesenta. En 1988 se supera la ingesta de 1960 en el 52%. Este proceso es una manifestación más de aquel otro, señalado al inicio de este capítulo, referido a la modernización de las estructuras productivas agrarias y a la culminación de la crisis de la sociedad agraria tradicional en nuestro país.

En los años que van desde el final de la década de los ochenta hasta la actualidad todo parece indicar que la ingesta promedio se ha mantenido o ha disminuido ligeramente. Sin embargo, este período coincide con el del máximo apogeo de la motorización y con el asentamiento del sedentarismo en las formas de vida por lo que han seguido progresando, como a continuación se verá, los problemas de sobrepeso y obesidad.

Si se comparan estos datos con los que se consiguen de la explotación nutricional de la EPF, se observarán unas discrepancias significativas en la evolución de la ingesta calórica: se dan unos niveles superiores en el arranque de la década de los sesenta y se diferencia además de los resultados obtenidos de las HBA en que la evolución general es decreciente.

T.III.34. Evolución del consumo medio de calorías en hogares (c/p/d)

	1964	1981	1991
Calorías	3008	2914	2634

Fuente: ENNA-3, en O. Moreiras et al (1995)

Estas diferencias puede que respondan a las siguientes causas:

1. Las HBA muestran la disponibilidad de los alimentos presentes en el mercado interno español. Hasta bien entrados los años sesenta existían otras fuentes significativas de

disponibilidad alimentaria ajenas al mercado y a las que de forma efectiva tenían acceso ciertos grupos sociales, manifestándose en los niveles altos de consumo per cápita. A medida que la modernización socioeconómica general de la sociedad española se consolida (sobre todo los aspectos de urbanización y quiebra definitiva del modelo de la agricultura tradicional), empiezan a mostrarse a través del mercado todas las disponibilidades de alimentos, originando el alza en la evolución calórica que muestran las HBA.

2. El descenso continuado que se refleja en la Encuesta Nacional de Nutrición y Alimentación (ENNA-3) a partir de los datos de las Encuestas de Presupuestos Familiares debe matizarse en cuanto que sólo corresponde al consumo efectuado en el hogar. Si bien la ingesta de calorías en el hogar ha ido disminuyendo en el período de estudio, la ingesta total (en el hogar y extradoméstica) de los individuos ha podido aumentar en el mismo período. Se puede observar que la discrepancia entre las dos fuentes para las fechas más recientes es equiparable al porcentaje sobre la alimentación total del consumo extradoméstico.

Es posible que haya empezado a disminuir la ingesta media de calorías, pero sólo en los años más recientes y en la medida en que han cobrado fuerza los efectos de los cambios en la composición demográfica (envejecimiento de la población principalmente), del aumento del porcentaje de la población que sigue dietas de adelgazamiento (lo que es una expresión, por otra parte, de la impronta que vuelve a tomar la alimentación contemporánea en cuanto consumo defensivo) y de la disminución de los requerimientos de energía de una población cada vez más sedentaria.

Tendencias del consumo de alimentos

Al menos hasta empezada la década de los ochenta resulta indiscutible el fuerte crecimiento del consumo de carne, pescado, frutas y derivados lácteos entre la población española. En el período que va desde 1964 al inicio de los años noventa el consumo per cápita de fruta casi se ha duplicado, el de pescado se ha incrementado un 21% y el de derivados lácteos lo ha hecho en un 64%. Pero de todos los consumos el que sobresale por la tasa mayor de crecimiento es la carne, con un incremento del 143%

en 30 años. Por el contrario, se asiste a un continuado descenso en el consumo de cereales, legumbres y verduras, aunque a partir de unos niveles relativamente altos. Por eso, el consumo de verduras, cereales y frutas sigue constituyendo aproximadamente el 50% del total, un aspecto tradicional del consumo de alimentos que se saluda como positivo en cuanto a la calidad de la dieta.

T.III.35. Evolución del consumo de alimentos (grupos y alimentos más habituales; gr/p/d)

	1964	1981	1991
CEREALES	436	272	239
- Arroz	27	22	22
- Bollería	6	7	13
- Galletas	6	16	15
- Pan blanco	368	206	138
- Pan integral	-	-	24
LECHE Y DERIVADOS	228	381	375
- Leche de vaca	199	336	300
- Leche de vaca desnatada	-	-	31
- Queso	4	12	16
- Yogur	0,7	16	21
HUEVOS	32	45	35
AZÚCAR	39	37	29
ACEITES Y GRASAS	68	65	55
- Aceite de oliva	53	42	33
- Aceite de girasol	0,4	14	17
- Mantequilla	1	1,2	0,9
- Margarina	0,4	1,5	2
VERDURAS	451	398	318
- Patatas	300	196	145
- Tomates	51	49	40
- Lechuga	9	33	24
- Judías verdes	10	16	13
LEGUMINOSAS	41	24	20
FRUTAS	162	283	300
- Cítricos	59	88	103
- Plátanos	20	35	26
- Manzanas	16	44	42
CARNE Y DERIVADOS	77	179	187
- Pollo	14	59	58
- Cerdo	6	32	29
- Embutidos	16	33	39
- Vacuno	20	31	32
- Cordero	14	11	13
PESCADOS	63	72	76
- Bonito	13	7	1
- Boquerones	4	4	4
- Lenguado	0,6	4	6
- Merluza	4	3	3

- Pescadilla	13	23	21
- Sardinias	11	7	5
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	145	170	113
- Vino	130	117	70
- Cerveza	5	43	38
BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS	46	98	97

Fuente: ENNA-3, en O. Moreiras et al (1995).

En las Hojas de Balance Alimentario también se ponen de manifiesto estas tendencias crecientes en el consumo de carne, pescado, huevos, aceites y derivados lácteos en el período que va desde 1940 a 1988. Debido a su rico contenido en grasas y, en algunos casos, en proteínas, estos alimentos son los responsables –como se mostrará en el siguiente apartado- del aumento de la ingesta de estos dos macronutrientes y, por tanto, de los principales cambios dietéticos experimentados por la población española en la últimas décadas. Al observar con detalle las evoluciones se aprecia que los huevos y los derivados lácteos reducen su crecimiento en la década de los setenta, y que es la carne la que mantiene su pendiente de ascenso hasta los últimos años.

Los aceites y las carnes son los principales responsables de la ingesta de lípidos en España. Si bien al principio de la serie la carne era el segundo contribuyente, su importancia se iguala a la de los aceites en la década de los ochenta (Rodríguez Artalejo et al, 1996a). Dentro de los ácidos grasos destaca la evolución ascendente de los aceites de semillas. Estas circunstancias son las que se encuentran detrás de uno de los rasgos más significativos en la evolución de la dieta en España: el peso creciente de las grasas en el perfil calórico y la ligera alteración de la calidad de las grasas.

Evolución en la ingesta de nutrientes.

En correspondencia con los cambios en el consumo de alimentos se han modificado los niveles de ingesta de los diferentes nutrientes así como su importancia relativa en el interior de la dieta. Veámoslo para el caso de la alimentación dentro del hogar:

T.III.36. Tendencias en la ingesta de energía y nutrientes. Consumo en el hogar

(persona y día)

	1964	1981	1991	1997	1998
Energía (Kcal)	3.008	2.914	2.634	2.206	2.143
Macronutrientes					
Proteínas (g)	87	98	94	77	77
Lípidos (g)	108	129	121	110	106
Hidratos de carbono (g)	423	333	294	206	202
Micronutrientes					
Calcio (mg)	620	882	849	775	778
Hierro (mg)	17	15	14	13	13
Magnesio (mg)	264	278	309	274	275
Zinc (mg)	14	12	11	7,9	7,9
Yodo (µg)	-	-	-	107	108
Vitamina B1 (mg)	1,4	1,5	1,5	1,1	1,1
Vitamina B2 (mg)	1,4	1,8	1,8	1,7	1,7
Equivalentes de niacina (mg)	30	36	34	16	16
Vitamina B6 (mg)	1,6	1,7	1,5	-	-
Ácido fólico (µg)	173	201	190	-	-
Vitamina B12 (µg)	8,2	8,4	8,3	-	-
Vitamina A (µg)	-	-	-	1.510	1.580
Vitamina D (µg)	5	4	3,6	-	-
Vitamina E (mg)	6	14	13	-	-
Fibra (g)	28	22	21	15	15
Colesterol (g)	-	-	-	0,4	0,4

Fuente: ENNA-3 para los años 1964, 1981 y 1991; Paneles de consumo para los años 1997 y 1998.

Ya se han comentado las razones por las que ha disminuido de forma relevante el consumo en el interior del hogar, especialmente durante las décadas más recientes. Esta evolución declinante termina por manifestarse también, como no podía ser de otra forma, en una menor ingesta de energía y nutrientes. Pero lo más significativo que se desprende de la tabla anterior es que las evoluciones dispares de los diferentes nutrientes revelan modificaciones importantes en el contenido de la dieta. Así, por ejemplo, los hidratos de carbono ingeridos han caído tempranamente y con mucha intensidad, cosa que no ha ocurrido en la misma medida con las grasas y las proteínas, con el resultado de que la energía aportada por los macronutrientes ha cambiado.

T.III.37. Evolución del perfil calórico del consumo de alimentos en los hogares

(% de energía)

	Proteínas	Hidratos de carbono	Lípidos	Alcohol
1964	12	53	32	3
1981	13	43	40	4
1991	14	41	42	3

Fuente: ENNA-3.

La evolución del perfil calórico muestra los cambios en la importancia relativa de los diferentes nutrientes en la dieta de los españoles, y establece las bases para juzgar las repercusiones sobre el bienestar objetivo de la población consecuencia de los cambios en la alimentación.

Sin embargo, antes de cualquier otra cosa, es necesario referirse al consumo extradoméstico y a su peso en la alimentación total para poder terminar de perfilar los rasgos de esta evolución. Se ha afirmado que uno de los rasgos destacados de los cambios en las formas y estrategias de satisfacción es el aumento del consumo de alimentos y bebidas fuera del hogar. Probablemente se trata de un fenómeno más relevante y complejo que el que logran translucir las estadísticas. Ninguna de las disponibles es capaz de reflejar, por ejemplo, la ingesta de alimentos vinculados al tradicional “tapeo” o al consumo de bebidas y “tentempiés” adquiridos mediante máquinas expendedoras situadas en la vía pública. De lo que no cabe duda es que el consumo fuera del hogar es cada día cuantitativamente más importante y que posee un significado cualitativamente distinto del realizado en el ámbito doméstico, y que todo ello trae como consecuencia una influencia en la composición dietética de la alimentación total.

T.III.38. Porcentajes de energía y nutrientes correspondientes al consumo en el hogar y fuera del hogar, período 1993-1998.

	1993		1995		1997		1998	
	Hogar	Fuera	Hogar	Fuera	Hogar	Fuera	Hogar	Fuera
Energía	82,0	18,0	78,3	21,7	77,0	23,0	76,8	23,2
Macronutrientes								
Proteínas	86,5	13,5	84,4	15,6	82,4	17,6	81,4	18,6
Lípidos	84,6	15,4	81,3	18,7	77,8	22,2	76,6	23,4
- colesterol	86,6	13,4	79,5	20,5	79,5	20,5	79,9	20,1
H. de carbono	82,1	17,9	78,9	21,1	78,5	21,5	79,2	20,8
Fibra	87,6	12,4	87,7	12,3	84,7	15,3	83,6	16,4
Micronutrientes								
Calcio	87,2	12,8	86,0	14,0	83,6	16,4	83,1	16,9
Hierro	82,8	17,2	78,4	21,6	77,2	22,8	77,0	23,0
Magnesio	81,2	18,8	78,2	21,8	76,0	24,0	76,8	23,2
Zinc	85,5	14,5	83,3	16,7	82,1	17,9	81,7	18,3
Yodo	87,2	12,8	85,2	14,8	82,3	17,7	81,3	18,7
Vitamina B1	86,2	13,8	84,5	15,5	82,1	17,9	81,0	19,0
Vitamina B2	85,8	14,2	83,9	16,1	81,9	18,1	81,3	18,7
Equi. Niacina	81,6	18,4	79,2	20,8	78,3	21,7	76,8	23,2
Vitamina A	90,2	9,8	92,1	7,9	86,6	13,4	82,9	17,1

Fuente: elaborado a partir de datos del MAPA, *La alimentación en España*, varios años.

El nutriente que presenta la mayor proporción de ingesta en el hogar en los años finales de la década de los noventa es la fibra, con un 84% del total (doméstico + extradoméstico); a continuación, el calcio y la vitamina A. Por el contrario, la menor proporción de consumo en los hogares es para las grasas, que baja hasta el 76,6% en el año 1998. Dicho de otra manera, las comidas fuera del hogar son relativamente más grasientas, con más colesterol y menos dotadas de fibras y de algunos elementos esenciales. Además, es fuera del hogar donde se consume la mayor proporción de bebidas alcohólicas. Esto se refleja también en el contenido de la tabla con el hecho de que la proporción de calorías fuera del hogar tenga un valor superior a los porcentajes correspondientes de los diferentes nutrientes ingeridos dado que el alcohol sólo aporta calorías vacías (esto es, proporciona calor sin ningún valor nutricional).

Como se puede observar en la tabla siguiente, el consumo fuera del domicilio diferencia el perfil calórico total del debido exclusivamente al consumo en el hogar, alejando el primero de un año al otro del perfil dietético recomendado en lo que se refiere a proteínas e hidratos y contrarrestando el descenso producido en el hogar en el consumo de grasas.

T.III.39. Perfil calórico del consumo en el hogar y del consumo total

Nutrientes	Año 1997		Año 1998		Recomendación dietética ¹
	Hogar	Hog.+extrah.	Hogar	Hog.+extrah.	
Proteínas	14,17	13,56	14,42	13,90	10-12
H.de carbono	40,40	40,37	40,71	40,17	53-58
Grasas	45,43	46,07	44,87	45,93	30-35

Fuente: elaborado a partir de los datos del MAPA, *La alimentación en España*, varios años.

¹ Ya se advirtió que la disparidad de recomendaciones dietéticas es muy considerable entre países e investigadores, pudiendo este hecho modificar sustancialmente la evaluación de la calidad de la dieta. En nuestro caso se ha adoptado como recomendación la ajustada al patrón teórico de la dieta mediterránea, fundamentalmente por el anclaje histórico y cultural que en ella tiene la alimentación española.

Encuestas dietéticas a grupos específicos de población

El planteamiento anterior necesariamente debe ser completado con estudios específicos por grupos de población de acuerdo a diversos criterios (edad, sexo, condición socioeconómica, hábitat, etc.). Las encuestas dietéticas son un instrumento relativamente sencillo que permite obtener reveladoras conclusiones de tipo transversal.

La modificación de los hábitos de alimentación de los distintos grupos de población sigue la misma evolución que los cambios generales observados para el conjunto de la población española; evolución que se identifica, a su vez, a la del resto de los países a medida que se industrializan (disminución en el consumo de alimentos ricos en hidratos de carbono complejos, aumento de las fuentes de proteínas de origen animal, etc.). No obstante, los estudios por grupos de población específicos señalan rasgos propios y motivaciones diferenciales. El modo y el grado en que los distintos grupos alteran su alimentación depende en gran medida del motivo de cambio, observándose en consecuencia diferentes comportamientos.

A continuación, y a modo de ejemplo, se han seleccionado los resultados de varias de estas encuestas centradas en los hábitos alimentarios de una muestra de población particular. La primera -referida a una muestra de mujeres de una población de la zona metropolitana de Madrid nacidas entre 1933 y 1953, de nivel socioeconómico medio-bajo y que han protagonizado en su mayoría el éxodo rural¹⁶-, tiene la virtud de mostrar la autopercepción de los motivos de cambio de comportamiento alimentario en un grupo que lo ha experimentado intensamente debido, primero, a la vivencia de las consecuencias de la modernización socioeconómica de su sociedad y, posteriormente, a la exigencia terapéutica de cambio de hábitos para prevenir enfermedades a medida que avanzan en su ciclo vital¹⁷. Se concluyó que un 21,9% de las mujeres dijo estar siguiendo algún tipo de dieta especial y, de éstas, el 53,74% aludió a motivos de enfermedad y otro 28,63% se refirió al propósito de adelgazar para aproximarse a los vigentes cánones estéticos. Un 48,78% de las mujeres de la muestra habían cambiado su forma de alimentarse de manera inequívoca, identificando diversos motivos para ello: 1) por la migración del medio rural al urbano; 2) por la modificación de su estado civil al contraer matrimonio; 3) por los hábitos alimentarios de los hijos; 4) por enfermedad; 5) por sobrepeso, etc. En este estudio la modificación de los hábitos alimentarios se asoció

¹⁶ Investigación realizada por la Unidad de Antropología de la Universidad Autónoma de Madrid al cuidado de P.Montero López, C.Bernis Carro, C.Varea González y S.Arias Careaga: «Hábitos alimentarios en mujeres: frecuencia de consumo de alimentos y valoración del cambio en el comportamiento alimentario», *Atención primaria*, vol.23, nº3, 28 de febrero 1999.

¹⁷ Aspecto este último en el que subyace el factor demográfico de envejecimiento de la población como otro elemento subyacente de cambio en los hábitos alimenticios.

principalmente –además de con la enfermedad- a la migración y al matrimonio, en definitiva, a un aumento del poder adquisitivo. Además, el modo en el que se produce el cambio de la alimentación depende del motivo que impulsó el comportamiento: el consumo de carnes, pescados y dulces disminuye por motivos de enfermedad, lo que revela el abandono de una dieta percibida como insatisfactoria de cara a garantizar una vida prolongada y sana; por el contrario, el consumo de alimentos de origen animal y dulces¹⁸ aumentó como consecuencia de los factores asociados con una mejora en la capacidad adquisitiva: la emigración y el matrimonio.

Otras encuestas han abordado la alimentación en la infancia y la adolescencia¹⁹. Su interés no radica únicamente en la comprensión de la satisfacción alimentaria en una etapa especial de la vida marcada por el ritmo de crecimiento, sino también en el hecho de que los hábitos dietéticos se estructuran en las edades tempranas y son difíciles de modificar a posteriori. Entre los hábitos alimentarios más frecuentes en niños y adolescentes destacan: omisión del desayuno, proliferación del consumo de comidas rápidas y del consumo de *snacks* (“picoteo” que, cuando se realiza fuera del hogar, comentamos que tenía difícil reflejo en la información que proporcionan las Encuestas de Presupuestos Familiares o los Paneles de Consumo Alimentario). En los dos últimos casos, el problema nutricional no es tanto la *fast food* y los *snacks* en sí mismos, sino la selección que de ellos hacen los niños y adolescentes bajo las influencias de la publicidad. En cuanto a las preferencias, los alimentos que gozan de una mayor aceptación son, como primer plato, las pastas y el arroz y, como segundo, las carnes con patatas fritas. Los alimentos menos deseables son las verduras, los pescados y las legumbres. Entre comidas y en el desayuno priman los dulces. Todo ello hace que estén fuertemente arraigados –y que prevalezcan probablemente en el futuro- unos hábitos caracterizados por el excesivo consumo de carnes y azúcares refinados junto a un deficiente consumo de frutas, verduras, cereales, legumbres y pescados.

¹⁸ Hay que recordar que la encuesta se realizó para una muestra de población de nivel socioeconómico medio-bajo, pues por lo general el consumo de dulces disminuye a medida que mejora el nivel socioeconómico y de instrucción.

¹⁹ Afortunadamente existen cada vez más estudios parciales de este tipo. Aquí se reflejan los siguientes: 1) Lozano de la Torre, M.J.: «Alimentación en el preescolar, escolar y adolescente»; 2) Durá, T. et al.: «Hábitos alimentarios y preferencias alimentarias en los adolescentes». Ambos en la revista *Salud Rural*, vol XVII, nº6, 1ºquincena abril 2000.

Evaluación de la evolución de la dieta desde la perspectiva del bienestar objetivo

A la luz de los datos se puede afirmar que se han producido dos hechos importantes por sus efectos previsibles sobre la salud de los individuos y, por ende, sobre su bienestar objetivo. En primer lugar, el incremento en la ingesta de grasas ha sido realmente significativo y aún es pronto para saber si su evolución ha llegado a un punto de inflexión. En segundo lugar, la ingesta de lípidos totales se realiza en su mayor parte a expensas de las carnes y aceites (cada uno de ellos representa aproximadamente el 40% de los lípidos ingeridos). De forma reciente los aceites han dejado de ser el primer contribuyente de lípidos a la dieta, a diferencia de lo que ocurre en el patrón mediterráneo típico, dando paso a las carnes. La consecuencia es que se está produciendo una mayor incorporación de grasas menos saludables a la dieta, especialmente las saturadas. Si a esto se suma la pérdida de participación del aceite de oliva como grasa culinaria, debido sobre todo al incremento del consumo de aceites de semillas (aspecto, como ya se dijo, que hay que vincular, entre otras cosas, a la reordenación agraria de finales de los sesenta ante la previsible incorporación en la UE), el perfil lipoproteico del consumo alimentario de nuestra población puede estar encaminándose por una senda poco recomendable para la salud (R.Artalejo et al, 1996a).

T.III.40. Contribución de los principales nutrientes a la ingesta calórica total en la dieta mediterránea y en España; períodos 1960-68, 1980-88, 1997-98.

	<i>Dieta Mediterránea</i>	Período 1960-68	Período 1980-88	Período 1997-98
Proteínas	10-12	12,8	12,7	13,8
Hidratos de carbono	53-58	57,4	45,4	40,2
Lípidos totales	30-35	29,9	42,1	46
Ácidos grasos saturados	7-10	8,4	13,4	n.d.
Ácidos grasos monoinsaturados	15-20	13,0	17,6	n.d.
Ácidos grasos poliinsaturados	6-8	5,3	7,2	n.d.
AGMI/AGS	1,5-3	1,5	1,3	n.d.
AGPI/AGS	0,6-1,1	0,6	0,5	n.d.

Fuente: HBA de Rodríguez Artalejo et al (1996a) para los períodos 1960-68 y 1980-88; Paneles de consumo del MAPA para el bienio 1997-98.

Nota 1. Los datos de los Paneles de Consumo se refieren al consumo total (hogares + extradoméstico).

Nota 2. Con el último período, sólo los años 1997 y 1998, se ha pretendido no tanto recoger la evolución de los años noventa (que queda perfectamente reflejada en la evolución general de todo el período) como marcar la tendencia previsible en la evolución de los próximos años.

No obstante, a la hora de evaluar los cambios acaecidos se suele valorar positivamente que las razones AGMI/AGS y AGPI/AGS se hayan mantenido en los niveles recomendables en los períodos en los que existen datos. Esto último y el hecho de que nuestra dieta siga caracterizada por un consumo importante de frutas, hortalizas y pescados y aceites ricos en grasas no saturadas obliga a definir el patrón dietético actual como razonablemente aceptable en relación a la salud. Por varias razones: 1º) porque el consumo elevado de frutas y hortalizas se ha asociado poblacionalmente a niveles bajos de mortalidad por enfermedades crónicas, y hay evidencias suficientes de su efecto protector en la aparición de diversos cánceres; 2º) porque la relación AGPI/AGS es el principal predictor de enfermedad cardiovascular a nivel de toda la población; 3º) porque la relación colesterol total/colesterol HDL es el principal predictor de cardiopatía isquémica a nivel individual.

En términos generales, las características del patrón de consumo de alimentos de la población española lo presentan aún como saludable desde el punto de vista de la prevención de las enfermedades crónicas. En España los niveles de la mayoría de estas enfermedades relacionadas con la dieta son moderados en comparación con otros países desarrollados. Sin embargo, los cambios alimentarios y las tendencias dietéticas ya perfiladas han tomado una dirección contraria a la deseada, hacia lo que puede terminar por ser una perspectiva nada halagüeña.

De profundizarse estas tendencias, la desviación de la dieta de los españoles de la mediterránea como patrón alimentario de referencia tendrá con casi toda probabilidad efectos negativos sobre la salud (aunque de difícil graduación al estar implicados en la salud de las personas innumerables elementos). Desde un principio la reciente disciplina de la nutrición ha asociado las características de la alimentación tradicional de algunas zonas de la cuenca mediterránea con una mayor esperanza de vida y una menor prevalencia de determinadas enfermedades crónicas en la población, y ello a pesar de disponer de unos servicios médicos más bien limitados. Es todavía pronto para poder determinar los efectos de los cambios alimentarios sobre la evolución de estos indicadores de salud, más cuando se asiste a un proceso de mejora de la calidad en la

asistencia sanitaria. Por eso sólo es posible recurrir de momento a alguna variable antropométrica. Una de las más significativas es la referida al peso corporal.

T.III.41. Peso de la población europea según el Índice de Masa Corporal, año 1996 (en %).

	Insuficiente grave		Insuficiente		Normal		Sobrepeso		Sobrepeso grave	
	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀	♂	♀
Bélgica	1,9	4,8	6,2	10,8	69,2	66,3	16,1	9,8	6,5	8,3
Dinamarca	0,4	2,8	2,7	15,3	74,6	65,5	16,9	9,5	5,4	6,8
Alemania	0,4	1,9	1,8	8,9	69,1	71,1	23,2	15,1	5,4	3,8
Grecia	0,6	1,9	3,0	10,4	61,0	55,7	26,7	17,8	8,7	13,0
Francia	0,6	4,6	5,4	20,5	72,9	59,7	16,5	10,4	4,6	4,4
Irlanda	0,4	3,1	5,1	11,3	74,5	69,3	15,6	10,5	4,4	6,0
Italia	0,4	4,6	4,5	15,2	75,3	61,8	15,4	13,4	4,3	5,4
Luxemburgo	1,1	5,4	5,2	16,8	62,6	58,9	22,6	12,2	8,5	7,1
Holanda	0,8	2,7	6,9	8,9	74,9	68,2	14,4	14,4	2,9	6,8
Austria	1,3	2,7	2,6	11,4	69,8	66,0	20,4	15,6	5,9	6,0
Portugal	1,2	2,4	3,4	9,2	70,7	61,7	16,7	21,2	7,9	9,4
Finlandia	0,4	3,2	4,4	8,2	68,3	64,2	18,3	17,6	8,6	8,2
Suecia	0,6	2,3	4,3	11,1	68,1	68,7	22,2	13,8	4,9	3,8
Reino Unido	2,1	2,3	2,8	9,8	65,6	62,0	21,4	17,8	8,1	10,1
<i>España</i>	<i>0,9</i>	<i>3,4</i>	<i>4,0</i>	<i>12,3</i>	<i>63,0</i>	<i>62,1</i>	<i>24,2</i>	<i>15,7</i>	<i>7,8</i>	<i>6,2</i>
<i>UE-15</i>	<i>0,9</i>	<i>3,0</i>	<i>4,0</i>	<i>11,6</i>	<i>69,5</i>	<i>64,6</i>	<i>19,5</i>	<i>14,4</i>	<i>6,1</i>	<i>6,9</i>

Fuente: Eurostat.

Aunque las cifras en torno al porcentaje de la población de hombres y mujeres que sufre sobrepeso y obesidad difieren de unas fuentes estadísticas a otras (por ejemplo, la información proporcionada por el *Worldwatch Institute* a partir de estudios de la FAO, OMS y del *International Journal of Obesity* presenta un panorama más sombrío), suele haber coincidencia respecto a qué países padecen el problema en mayor grado, particularmente, los países anglosajones de Occidente (Estados Unidos y Reino Unido). Junto a ellos también otros países de Europa como Finlandia, Luxemburgo y Rusia. Más sorpresa produce comprobar que a la lista se suman países de la cuenca mediterránea y del sur de Europa (Grecia, España y Portugal). En el caso español, se observa que España ocupa el sexto lugar en el porcentaje de varones con sobrepeso grave u obesidad de la Unión Europea. La media en la Europa de los 15 ronda en torno a la cuarta parte de la población de hombres y la quinta de mujeres con problemas de sobrepeso leve, moderado o severo. No parece descabellado afirmar que aproximadamente la tercera parte de los adultos de los países desarrollados tienen un peso excesivo, con consecuencias médicas, emocionales y sociales. En cualquier caso,

los problemas de sobrepeso y obesidad hace tiempo que han perdido su carácter excepcional y se presentan como un reto sanitario para las próximas décadas.

Volviendo al caso español, podría resultar paradójico que se den altos porcentajes de sobrepeso y obesidad entre la población cuando se ha afirmado que aún la dieta de los españoles se mantiene cercana al patrón teórico de referencia mediterráneo. Ahora bien, conviene hacer al respecto la siguiente observación. En España, como en otros países mediterráneos, dado el extenso uso del aceite de oliva (fuente de ácidos grasos monoinsaturados) se ha considerado tradicionalmente que era admisible una mayor proporción de aporte de grasas. Sin embargo, en la medida en que hoy la ingesta de lípidos se debe en primer lugar a las carnes y no a los aceites esta valoración ya no sirve. En consecuencia, la alta participación de las grasas en el perfil calórico (Tabla III.40.) no puede matizarse y debe interpretarse como una profunda desviación del patrón mediterráneo, generador de problemas cada vez más importantes de sobrepeso y obesidad.

T.III.42. Evolución del porcentaje de calorías de origen animal en la ingesta total
(entre paréntesis)

<i>País</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1994</i>
Austria	3.227 (32,5)	3.352 (35,4)	3.507 (34,6)	3.419 (35,9)
Bélgica-Luxemburgo	3.123 (33,4)	3.262 (35,7)	3.564 (34,6)	3.657 (34,2)
Dinamarca	3.356 (41,1)	3.489 (44,8)	3.621 (45,1)	3.710 (43,0)
Finlandia	3.115 (40,4)	3.082 (43,0)	2.982 (40,5)	3.014 (38,0)
Francia	3.279 (35,9)	3.379 (39,4)	3.529 (38,5)	3.522 (38,0)
Alemania	3.148 (33,9)	3.314 (34,4)	3.317 (35,4)	3.319 (33,3)
Grecia	3.204 (19,4)	3.347 (24,5)	3.779 (24,7)	3.687 (25,9)
Irlanda	3.693 (40,6)	3.905 (42,6)	3.987 (36,9)	3.575 (31,8)
Italia	3.421 (18,8)	3.588 (23,4)	3.483 (25,6)	3.426 (26,6)
Holanda	3.043 (31,7)	3.097 (33,6)	3.024 (32,5)	3.284 (30,9)
Portugal	2.991 (16,5)	2.929 (19,5)	3.420 (24,3)	3.645 (27,5)
España	2.882 (22,7)	3.268 (28,8)	3.494 (32,3)	3.655 (33,3)
Suecia	2.927 (33,5)	3.036 (37,0)	2.962 (36,1)	2.926 (38,0)
Reino Unido	3.316 (38,9)	3.146 (37,0)	3.281 (33,4)	3.174 (32,8)
Noruega	3.047 (37,2)	3.387 (38,7)	3.219 (36,7)	3.266 (34,4)

Fuente: L.M.Albisu, J.M.Gil y A.Gracia, 1998.

Y es que el centro de las transformaciones –con sus consecuencias sobre la salud- se sitúa en la evolución de la ingesta de calorías de origen animal. Los rasgos salutíferos de las dietas de los países del sur de Europa (alto consumo de frutas,

verduras y aceite de oliva) pueden verse profundamente alterados por la irrupción del consumo desmesurado de carne. Son precisamente los países del Sur de Europa los que han visto incrementar más intensamente la participación de los alimentos de origen animal en la ingestión total calórica (T.III.42), al tiempo que sus hábitos tradicionales en el consumo de aceites vegetales no ha disminuido lo suficiente como para evitar el alza de los lípidos en el perfil calórico global. El resultado conjunto es un alto nivel de ingesta calórica y los mencionados problemas de obesidad y sobrepeso.

En la obesidad, como en otras enfermedades, los factores sociales se implican en el proceso de enfermar. La importancia de los factores socioeconómicos queda bien patente cuando se comprueba, por ejemplo, que en los países más desarrollados son los individuos de las clases sociales más bajas los que presentan una mayor prevalencia de la enfermedad. Igualmente, esos y otros factores sociales y culturales explican por qué las minorías étnicas y raciales suelen estar sobrerrepresentadas en el padecimiento de la obesidad. Un menor abanico de oportunidades, una mayor exposición a factores de riesgo y un insuficiente desarrollo de las capacidades para aprovechar las primeras y sortear los segundos, vinculado todo ello a problemas de acceso a recursos económicos y educativos, configuran un marco social de desigualdad frente a la salud y la enfermedad.

Pero no sólo existe un fondo social en el origen de la enfermedad. También el propio desarrollo de la enfermedad genera sus consecuencias personales y sociales. Más allá de las evidentes (incapacidades, pérdidas de productividad, incremento de los costes sanitarios, etc.), la interiorización de la delgadez como un valor supremo y de la obesidad como un fracaso da lugar a la percepción social negativa del enfermo que, además de contribuir a la imagen que el individuo va elaborando de sí mismo, contribuye a establecer en torno a él un cerco de soledad y aislamiento. Los estudios psiquiátricos señalan diversas dimensiones relacionadas con esta percepción social de rechazo en los campos de la autoestima, las relaciones sociales y las oportunidades vitales: “El estudio de qué características personales contribuyen a la aceptación o al rechazo de los demás pone de manifiesto que los niños de 6 y 11 años sienten una especial repulsa hacia sus compañeros obesos, a quienes identifican como vagos,

mentirosos, tramposos y desagradables, considerando la obesidad como algo mucho más peyorativo que el hecho de sufrir una minusvalía física o de otro tipo. Este sentimiento de repulsa hacia las personas obesas lo viven también los propios sujetos obesos (...) Las mujeres obesas tienen menos probabilidades de establecer relaciones afectivas y sexuales, y de acceder al noviazgo y al matrimonio, y cuando se casan suele ser con varones de clase cultural y social inferior a la de la mujer, lo que implica un descenso en su situación previa” (M.J.Mardomingo, 2000; p.712).

La percepción social negativa y anómala de la obesidad es, pues, una clara desventaja para el desarrollo emocional de las personas obesas, para la adaptación laboral y para el éxito económico y social. Al tiempo que se instala un “entorno alimentario tóxico” (atractivo oferta de alimentos ricos en grasas y azúcares, íconos alimentarios de amplia aceptación social al margen de las propiedades nutritivas, etc.) y se impone un estilo de vida que favorece el sobrepeso y la obesidad (vida sedentaria, incremento del consumo alimentario extradoméstico, alimentos-servicio que alteran las técnicas tradicionales de consumo, etc.), de forma paradójica los patrones estéticos vigentes ensalzan la degaldez y los valores culturales imperantes –que dijimos que era un marco imprescindible en el proceso social de la definición de la necesidad- conceden la máxima importancia a la imagen externa, a la apariencia. En un orden social en el que prima la emulación como mecanismo de reproducción de la necesidad, la apariencia se asocia de forma fuerte con las necesidades de identidad y reconocimiento social: imagen externa, identidad personal y éxito social resultan ser una misma cosa y, en la práctica, se confunden. Entonces, lo que en principio no debería pasar de ser una enfermedad que aumenta las tasas de morbilidad y mortalidad de la población con la consiguiente pérdida de bienestar, se convierte además, a causa de las connotaciones sociales que implica, en un factor de problemas emocionales y de discriminación social, y en un inhibidor de las satisfacciones de otras necesidades como la identidad personal y el reconocimiento social, mostrándose una vez más que la compleja construcción de las necesidades adolece de los síntomas de un edificio tambaleante cuando quedan minadas alguna de sus bases.

CONCLUSIONES

A mediados de la década pasada Max Neff formuló en las páginas de la revista *Ecological Economics* la hipótesis de la existencia de un umbral en la relación entre crecimiento económico y bienestar humano. La construcción de esta hipótesis representó la primera formalización de una conjetura que venía desde antiguo por la sucesión de numerosos indicios. Tres años después, en 1998, el PNUD dedicó su informe anual al estudio de los vínculos entre consumo y bienestar humano. Por descontado que el tema no era nuevo. Se habían indagado con anterioridad diversos hechos, como el de que una mayor afluencia de bienes y servicios no garantiza *per se* una mayor cobertura de las necesidades sociales; se sabía de la falta de correspondencia entre un crecimiento económico mayor y una mejor distribución económica; se conocía lo inapropiado que representan para las satisfacciones determinados productos que, a pesar de su valor monetario, no tienen ninguna utilidad práctica; se había asistido, y se asiste aún, a la proliferación armamentística, esto es, a la generación de “bienes” cuyo valor de uso es la destrucción de cualquier otro valor de uso y de las fuentes de todo valor (la naturaleza y el ser humano). No obstante, todo ello se consideraba la manifestación injusta e irracional de una dinámica que bien se podría revertir si se dieran otras condiciones –políticas y socioeconómicas, tanto nacionales como internacionales- en la asignación de los recursos y en la distribución de los bienes.

Y puede que así sea para los aspectos reseñados. Sin embargo, a todo lo anterior hay que sumar otras muchas consideraciones que obligan a pergeñar una idea de los vínculos entre crecimiento económico y bienestar mucho más compleja y problemática. En concreto, estas consideraciones tienen que ver con: la conciencia de que es imposible un crecimiento material ilimitado en un mundo con recursos naturales finitos; el conocimiento de que a la producción de bienes se adjuntan dos tipos de males económicos: los costes sociales y ecológicos; la advertencia de que muchos de los componentes del crecimiento económico son gastos de consumo defensivo que no sirven más que para compensar las pérdidas de bienestar que conlleva el deterioro de la naturaleza, la lucha por la posición social o la mercantilización de ámbitos

anteriormente ajenos al mercado; el conocimiento de que los procesos de satisfacción son más complejos de lo que aparentan, no pudiéndose equiparar las compras de mercancías con su consumo o reducir los múltiples ámbitos de satisfacción a una única esfera: la mercantil; el entendimiento de que el consumo es, además de posible vía de satisfacción de las necesidades, destrucción y agotamiento de recursos; la evidencia de que los gustos de los individuos se configuran también de manera heterónoma, teniéndose que prestar la debida importancia al poder de persuasión de la publicidad y de los medios de comunicación social y al papel que desempeñan la hegemonía cultural de la clase dominante y el imaginario consumista de una sociedad; la enseñanza de que las funciones de consumo individual están interrelacionadas, por lo que opera, en consecuencia, el efecto demostración/imitación entre individuos, grupos sociales y naciones; el aprendizaje de distintas habilidades que permiten incrementar la eficacia del consumo; el descubrimiento de que existen barreras y oportunidades sociales que impiden o potencian la traducción del consumo en bienestar. En resumidas cuentas, que en lo referido al bienestar se hace obligado considerar -además de las condiciones económicas y políticas de la producción y distribución de las mercancías- los límites que impone la naturaleza al crecimiento material, los criterios de sostenibilidad en la reproducción del sistema económico y numerosos factores culturales y sociales relativos al propio momento del consumo.

Además, para evaluar el bienestar no basta con contemplar la evolución de las capacidades productivas y de las habilidades sociales, es necesario también ponerlas en relación con los procesos que definen la producción social de la necesidad. Porque al final, a la hora de determinar si una formación social se mueve en la abundancia o en la escasez, lo importante es la imbricación entre (a) la estructura social de las necesidades y (b) las capacidades que existan para satisfacerlas. Por esta razón a lo largo de toda la investigación se ha planteado en términos de diálogo (de interacción permanente, de causación mutua) la relación entre necesidades y satisfactores. Esta tensión dialéctica también queda reflejada en la exposición de las conclusiones que se realiza a continuación.

I

La globalización, en su caracterización substantiva, se contempla como la extensión e intensificación con alcance global de las relaciones sociales capitalistas. De ahí, pues, que la dimensión económica de la globalización lleve a considerar que lo que se mundializa no son aspectos parciales del capitalismo sino las propias condiciones de su funcionamiento y reproducción. Y por supuesto, con ellas, también las condiciones sociales en que, día a día, se forman y se recrean incesantemente las necesidades de los individuos en las sociedades. En este sentido, el desarrollo objetivo de las fuerzas productivas/destructivas, la compleja división internacional del trabajo, la deriva a la mercantilización total, unidos al carácter tendencialmente urbano de la vida social moderna aparecen, además de como rasgos sustantivos del actual proceso globalizador, como factores subyacentes a la evolución del proceso de creación de las necesidades sociales.

Además, junto a la tendencia a la unificación de las condiciones de producción, circulación y consumo, la dinámica desigual del desarrollo del capitalismo global no deja de producir una diferenciación social, sectorial, regional y entre las naciones. Y ello porque desde los distintos planos que articulan la actividad económica, es decir, en la sucesión de ciclos de producción, circulación y consumo, que se solapan y encadenan de acuerdo a una lógica reproductiva, se van desgranando efectos diferenciados en el espacio mundial: reparto desigual del poder de compra; desarticulación del ámbito unificado de la economía nacional; pérdida de control de la población local sobre los recursos naturales propios; fragmentación del tejido social por la desigualdad en las oportunidades que se les abren a los distintos grupos e individuos en los campos del trabajo y del aprovechamiento de las nuevas tecnologías, etc. En realidad, la globalización sesgada o paradójica se asemeja mejor a la metáfora de *un mundo de espejos rotos* que a la imagen de un mundo integrado. Los fragmentos reflejan un panorama disgregado, también en las necesidades sociales.

En tercer lugar, la globalización alienta la intensificación de las necesidades instrumentales asociadas a las innovaciones tecnológicas y organizativas. Aquellas surgen como exigencias de la producción y del transporte de los objetos que son satisfactores de las necesidades finales de los individuos. Mediando entre las necesidades de los individuos y sus satisfacciones se construye un complejo aparato técnico y social, rompiendo la inmediatez y añadiendo sofisticación al proceso de realización de las necesidades. Se ha señalado, por ejemplo, que en el campo alimentario el trabajo con los genes en el laboratorio, la industrialización agropecuaria, la internacionalización de la distribución y la comercialización, etc. añaden a la simple necesidad biológica exigencias de otra índole: alta cualificación tecnológica, principios de racionalización (supervisión, coordinación y mando), información, transporte; los altos requerimientos de movilidad, por su parte, impactan en la organización del territorio dando un nuevo impulso a la exigencia de transporte que, a su vez, por saturación, crea nuevos problemas que a medida que se revelan como oportunidades de valorización del capital se responden a través de nuevo consumo instrumental.

Se deriva también desde el ámbito de las necesidades instrumentales una definición de las necesidades finales de los individuos. Basta una visita a cualquiera de las innumerables ferias informáticas para percatarse de que la atención ha pasado de estar centrada en el profesional particular al consumidor en general, ofertándose junto a los servidores destinados a las grandes empresas y a las aplicaciones de ordenador muy específicas los modelos más recientes de teléfonos móviles, de ordenadores portátiles y productos audiovisuales como bienes de consumo final.

Pero además, a las necesidades objetivas que se corresponden con los rasgos del sistema socioeconómico, a las que surgen de su dinámica desigual y a las que se derivan del ámbito de la organización de la satisfacción, hay que sumar las que se perfilan mediante procesos psicosociales (como el efecto demostración/imitación transnacional) y aquellas otras que surgen de la acción de mecanismos deliberados de persuasión.

En efecto, la estructura de las necesidades finales está permanentemente redefinida mediante pulsiones procedentes del medio social. Así, la presión consumista

en las sociedades donde prima el anonimato y en las que se rebaja la valoración social que otrora tuvo el trabajo, los hábitos adquisitivos y la nueva cultura de la compra asociados a los centros comerciales y a otras grandes superficies, la capacidad de los medios de comunicación y de la publicidad en la conformación de los deseos y las demandas, las normas de emulación y los criterios de posición social son factores que se revelan fundamentales en el cultivo de las necesidades. Algunos de ellos de manera especial con la globalización, en concreto el papel desempeñado por los medios de comunicación global y la función referencial que ejercen determinados sectores sociales con sus estilos de vida.

Como hemos caracterizado la globalización a partir de la extensión de las relaciones sociales, se hace obligado aludir a aquellos aspectos de la realidad que entrelazan el mundo y que –aunque de carácter emergente y aún sólo tendencialmente mundiales- están haciendo surgir interdependencias objetivas de rango superior. En cierto modo se empieza a vislumbrar un espacio social propiamente mundial en donde también se expresan formas específicas de socialización: nuevas formas de organización transnacional del trabajo, formas de consumo mercantil global y creciente centralidad de medios de comunicación globales. Y como todo espacio social, por serlo, no está carente de sujetos, es posible identificar una comunidad transnacional, de la que se deriva una élite que controlando los resortes del poder económico marca las pautas del estilo de vida deseable en la medida en que es asimilado a las ideas de progreso y modernidad. Dicha élite se hace así portadora de una cultura global y se erige como grupo social de referencia para la autoevaluación de comportamientos y en la formación de expectativas, en lo que constituye un proceso de relativa incitación de deseos y necesidades. Viajar en avión hacia los rincones más exóticos, estar en permanente comunicación a través del teléfono móvil o participar como inversor en el mercado bursátil o como consumidor en el comercio electrónico constituyen las manifestaciones más populares de estos nuevos estilos de vida que trascienden los códigos culturales nacionales.

En la construcción y transmisión de los elementos de la cultura global juegan un papel indiscutible los medios de comunicación. Los rasgos más importantes de la

mundialización de la comunicación durante la década pasada han sido el crecimiento realmente importante de conglomerados transnacionales, la tendencia a la centralización del control de los medios y la intensificación de las corrientes icónicas a través de las fronteras. La industrial cultural tiene su propia lógica interna y, como está en manos privadas y depende de la financiación publicitaria, tiende al conservadurismo en la elaboración de la información y prefiere el entretenimiento al ejercicio de un servicio público. Así, de espaldas al cultivo del espacio público, los medios de producción y comunicación cultural desempeñan una influencia destacada en la construcción de representaciones e imaginarios sociales en coherencia con los valores del universo mercantil. No obstante ello, el devenir comunicacional y cultural no responde a una única lógica de desarrollo. Por lo que tiene de realmente objetivo el desarrollo tecnológico de las comunicaciones, las mismas innovaciones sirven también para el planteamiento de otras referencias discursivas que, de la mano de otros sujetos, contribuyen a escenificar otros problemas y, con ellos, a dar otros perfiles a las aspiraciones y necesidades humanas.

II

En lo que se refiere a los satisfactores, la globalización conlleva, en lo esencial, un mayor protagonismo del mercado. Este impulso remercantizador de las relaciones sociales ha supuesto un reacomodo y un cambio en la importancia relativa de los otros ámbitos no mercantiles (esfera pública-estatal, economías familiares y domésticas), redefiniéndose así las condiciones sociales con las que afrontar la realización de las necesidades de los colectivos y de las personas. En consecuencia, dos van a ser los ejes que reorganizan los procesos de satisfacción: primero, el paso de las actividades “no comercializables” a las “comercializables”; segundo, el fortalecimiento de los derechos de propiedad frente al correspondiente debilitamiento de los derechos de ciudadanía.

En el primero de los casos, la mayor afluencia de mercancías se suele encontrar con varios problemas en relación con unos mayores resultados de bienestar. Se ha señalado que los vínculos entre el consumo mercantil y el bienestar no son evidentes y

mucho menos automáticos, por lo que un mayor y variado repertorio de mercancías puede no reportar la satisfacción deseada. Y sobre todo, puede que no haya correlación entre el esfuerzo aplicado para dotarse de esa colección de mercancías y la satisfacción que producen. El aumento incesante del producto mercantil exige mayor intensidad de trabajo mercantil y mayor tiempo para su consumo, y ello en detrimento del tiempo que pasan unos con otros, de la participación en las actividades cívicas o en actos políticos, de la dedicación a la vida comunitaria y familiar, en definitiva, con menoscabo del grado de relación entre la gente y de las redes de convivencia regidas con las reglas de reciprocidad y confianza. Uno de los rasgos más señalados de la *globalización sesgada* incide precisamente en el deterioro de los vínculos sociales que se deriva del carácter cosificador de las sociedades capitalistas. Sabemos que los bienes relacionales salen mal parados a consecuencia del proceso mercantilizador al tratarse de actividades que dependen sustancialmente del tiempo, deteriorándose así una fuente directa de estimulación y bienestar.

Y respecto al segundo de los ejes, qué duda cabe que su desarrollo también repercute en la generación del bienestar social. En las economías de mercado sólo afloran una parte de las necesidades existentes, en concreto, aquellas avaladas por el voto monetario. La vigencia de un principio público de protección social permite, esta vez a través del voto político, que se puedan comunicar a la esfera de la producción mercantil aquellas necesidades sociales inicialmente veladas para el mercado. El problema se sustancia en el hecho de que la globalización pone en apuros los sistemas públicos de protección social: la pérdida de homogeneidad en la estructura social con el abandono del fordismo como modelo de desarrollo endógeno, la erosión de las bases fiscales que provoca la creciente movilidad de los capitales y el espectacular auge de las finanzas abren la cuestión de si el Estado nacional pierde capacidad de regulación de la economía y ha dejado de ser agente de democratización y de extensión de la protección social. La cuestión, sin embargo, queda abierta y tan precipitado parece el juicio de quien recela de toda posibilidad del Estado en la promoción del bienestar y la cohesión social como el de quien postula simétricamente lo contrario sin reparar lo suficiente en que lo político de alguna medida sale del marco categorial del Estado nacional.

Mientras se dilucidan estas y otras cuestiones, fundamentalmente en el terreno práctico de las luchas y de los proyectos sociales, lo cierto es que en el marco de la polarización global actual, la fragmentación social, la persistencia de viejas pobrezas y la emergencia de otras nuevas junto a renovados procesos de división y exclusión social están dando lugar a un panorama disgregado de necesidades sociales y de formas encaminadas a su satisfacción (dualización de los consumos, subordinación de los consumos públicos al predominio del consumo individual segmentado al socaire de una euforia consumista que sobrevalora la esfera privada en detrimento de la pública, etc.)

Los cambios que se han producido en la estructura del consumo, principalmente en los países desarrollados, manifiestan tres cosas de interés. Primera, la ya nombrada sustitución, hasta ciertos límites, de bienes relacionales y de consumo público por bienes de consumo privado o excluyente. Segunda, la fragmentación social ha tenido su reflejo en una diferenciación y multiplicación de las normas de consumo mercantil. Como consecuencia del estiramiento de la estructura social se combina el consumo ostentoso de unos pocos (particularmente aquellas franjas sociales más internacionalizadas que actúan como consumidores globales) con una amplia variedad de consumos defensivos de la mayoría con los que se pretende evitar, en unos casos, la exclusión social y, en otros, la derrota en la competencia por la posición social. Y tercera, se da una acusada tendencia a la utilización de satisfactores material-intensivos también en la satisfacción de las denominadas necesidades inmateriales.

Las consecuencias que sobre el bienestar social traen estas modificaciones se pueden resumir en las siguientes: en el primero de los casos, la pérdida de bienes de consumo no rival acarrea una disminución de opciones para los individuos con menos ingresos y de las formas de satisfacción para toda la colectividad. En el apartado particular de los bienes relacionales queda afectada una fuente directa de estimulación recíproca que incrementa el bienestar, y se muestran asimismo los límites de las sustituciones entre estos satisfactores y las mercancías con un resultado neto sobre el bienestar más que dudoso. Respecto al segundo de los cambios acaecidos, a medida que se diversifica el consumo se entra en un proceso más agudo de desarraigo de lo objetivamente imprescindible, quedando determinados los nuevos renglones del gasto

por el volumen de capital simbólico y cultural de la sociedad y del espacio transnacional más que por los valores de uso de las mercancías o la utilidad práctica para satisfacer una necesidad bien definida. Se imprime, por tanto, una dinámica marcada por los deseos y aspiraciones de clara connotación y valoración social. En ella, quién más tiene más exhibe una estructura de gasto suntuario. Por el otro lado, los deseos y aspiraciones de los que menos tienen evolucionan por encima de sus niveles de ingreso dando lugar a un incremento de la necesidad relativa aun cuando disminuya la pobreza absoluta. El aumento de la carga de endeudamiento familiar y la alteración de la composición de la canasta básica pueden incluso dañar la satisfacción de alguna de las necesidades más desvaloradas socialmente, pero no por ello menos importantes de cara a garantizar el funcionamiento libre de los individuos en la sociedad.

En cualquier caso, sabemos que el consumo competitivo de bienes posicionales representa en el bienestar social un juego de suma cero, y los gastos de consumo defensivo -aquellos de difícil renuncia en cuanto necesarios para mantener el nivel de bienestar ante los cambios y nuevas exigencias de la sociedad- en ningún caso se les puede considerar como responsables de un incremento del bienestar.

Por último, y en tercer lugar, está la tendencia a que la mayoría de los incrementos de los gastos de consumo en las economías desarrolladas en las últimas cuatro décadas se orienten a la satisfacción de necesidades inmateriales, pero mediante la utilización de satisfactores material-intensivos. Esta situación es preocupante desde la óptica del bienestar por dos razones: primera, debido a las consecuencias ambientales; segunda, por lo inadecuado de los satisfactores elegidos en la realización de unas necesidades que dependen más de procesos (sociales, políticos y psicológicos) que de objetos y materiales.

En el plano mundial se acentúan las contradicciones del proceso de internacionalización del consumo. En los rasgos actuales se percibe, en primer lugar, la difusión a escala mundial de un patrón de consumo de mercancías debido a que la profundización del proceso globalizador sólo puede conseguirse si se da la mundialización de este momento de la actividad económica en un grado suficiente. En

segundo lugar, la mayor internacionalización es consecuencia además de la creciente diferenciación de los consumos. Superado el espacio nacional como ámbito de plasmación de un patrón más o menos homogéneo, la demanda externa va adquiriendo mayor relevancia a la hora de la realización. Al mismo tiempo, se empiezan a manifestar segmentos de demanda claramente transnacionales, esto es, grupos sociales que comparten estilos de vida común a pesar de las distancias y de su distinta radicación en espacios nacionales.

Sin embargo, estas tendencias en la evolución del consumo se desarrollan de forma contradictoria: por un lado, surge la tensión entre la mayor exigencia de internacionalización de los patrones asentados en el centro y la imposibilidad práctica de que esto se lleve a cabo. Principalmente por dos razones: una, por los límites socioeconómicos que impone la dinámica desigual del capitalismo; la otra, por la inviabilidad ecológica de universalizar los estilos de vida imperantes en las formaciones sociales del centro. Por otro lado, hay contradicciones que se manifiestan entre el importante aumento de la escala del consumo mundial y su escasa correspondencia con la mitigación de las carencias más elementales de buena parte de la humanidad. Y finalmente, surgen inevitables resistencias al avance de la homologación cultural por la vía del universo mercantil. La tendencia a la uniformización de los patrones de consumo convive en tensión con la reivindicación de una diversidad sociocultural para procurarse la satisfacción de las necesidades.

III

Al evaluar los efectos del consumo mercantil sobre el medio ambiente hay que considerar dos aspectos: en primer lugar, que el consumo es un momento del ciclo del capital y que, en consecuencia, no hay que obviar en los análisis de sus impactos en la naturaleza la genealogía de la producción y circulación de las mercancías hasta el momento de ser consumidas; en segundo lugar, que el consumo es a la vez que uso, transformación y destrucción de recursos y contaminación.

Los impactos negativos del consumo en la naturaleza van a depender, por un lado, del volumen de la población y, por otro, del estilo de vida de las distintas sociedades y grupos sociales, aspecto este último bajo el que subyace una estructura social de necesidades bien definida y un sistema tecnoproductivo con el que afrontar aquellas necesidades. El fuerte crecimiento demográfico en el Tercer Mundo –calificado en un primer momento por Paul Ehrlich de *bomba poblacional* (*The Population Bomb*, 1968) y caracterizado posteriormente en compañía de Anne H. Ehrlich de *explosión demográfica* (*The Population Explosion*, 1990) en cuanto que la amenaza se había materializado ya- ha hecho palidecer en no pocos discursos la importancia de los estilos materiales de vida, particularmente los de los países industrializados. Pero este segundo factor, el modo de producir y consumir de los más ricos, es cualitativa y cuantitativamente más importante que el factor poblacional. Los países ricos, sin llegar a la cuarta parte de la población mundial, realizan el 76% del consumo mundial. Las economías del capitalismo más añejo consumen el 70% de la energía mundial. La razón en el consumo de energía per cápita entre los países desarrollados y los subdesarrollados es de 9:1 y la diferencia de consumo energético medio entre algunos países es sencillamente abismal: la relación entre EE.UU y Bangladesh es de 147 a 1 (inicio de la década de los noventa). Extremo que se repite en la práctica totalidad de los bienes económicos: la razón en el consumo de acero per cápita entre Japón y Bangladesh es de 116 a 1, en el caso del cemento es de 222 a 1; la relación entre EE.UU y Bangladesh en lo referido al consumo de papel es también de 222 a 1 y la diferencia entre EE.UU y la India en lo que toca a la carne es de 56 a 1. El número de automóviles por cada mil habitantes es de 405 en el promedio de los países industrializados frente apenas 16 en el total de los países subdesarrollados y la utilización del automóvil por persona (vehículo-kilómetro per cápita) entre EE.UU y Camerún es de 74:1. Todo ello es lo que lleva al PNUD a atemperar en su discurso el énfasis que habitualmente se ha dado a las cuestiones demográficas cuando afirma que un niño nacido en el mundo industrializado presiona más sobre la naturaleza que entre 30 y 50 niños nacidos en el mundo subdesarrollado.

Así, pues, hay que orientar la mirada primordialmente a la economía y a los estilos materiales de vida de las personas, grupos y naciones. La actividad económica

capitalista tiene sin resolver su encaje en el marco natural, y ello debido fundamentalmente a un problema de escala y a la dinámica desigual que le es consustancial. En cuanto a lo primero, porque la escala económica deja de ser coherente con las capacidades regenerativas y asimilativas de los sistemas globales que sostienen la vida. Respecto de lo segundo, porque las desproporciones locales de un proceso de acumulación de capital sin correspondencia con la base natural generan una exigencia de globalización, siendo éste el ámbito en el que emerge con todas sus consecuencias la actual problemática medioambiental como una crisis ecosocial global. En efecto, se hace más evidentes la existencia de diversos mecanismos económicos (comercio ecológicamente desigual) y financieros (proliferación de activos líquidos emitidos por las organizaciones empresariales privadas) que posibilitan el acceso desigual a los recursos naturales y la apropiación unilateral de los servicios ambientales proporcionados gratuitamente por la naturaleza, de manera que ciertos pueblos no viven sólo de los recursos de su propio ecosistema sino de los que proporciona toda la biosfera. Al ser relativamente limitado el espacio ambiental de un país, la liberalización comercial y el movimiento de capitales hacen posible la importación de espacio ambiental (y la exportación de externalidades ambientales negativas) más allá de los límites de cada nación, comprometiendo con ello la capacidad de satisfacción de las necesidades de buena parte de la población en el presente y la capacidad de satisfacción de las necesidades de futuras generaciones.

Aunque por sus formas de consumo los países desarrollados se revelan en lo sustancial como economías posicionales en el sentido otorgado por Elmar Altvater (al no poder toda la humanidad disfrutar de las comodidades de las sociedades industriales del bienestar sin empeorar la situación de todos), dentro de esas sociedades son los que más tienen, las clases sociales con mayores ingresos, los que practican comportamientos más lesivos contra el medioambiente. Porque gastan en una cuantía superior y de acuerdo a patrones diferenciados del resto, el impacto ecológico de los relativamente más ricos, más instruidos, más urbanos y, en definitiva, más insertos en la actividad económica moderna es superior al del resto de la sociedad.

Por razones principalmente socioculturales aún no se puede hablar de la existencia de un consumidor global ni de un mercado global de bienes y servicios. Sin embargo, sí es posible identificar segmentos diferenciados de consumidores con rasgos de comportamiento similares. La aparición de estos segmentos de demanda transnacional, es decir, de consumidores cuyas señas de identificación y diferenciación mercantiles encubren y desplazan códigos culturales nacionales, permite vislumbrar comportamientos diferenciados desde el punto de vista medioambiental. El examen de los patrones de consumo de los satisfactores más relevantes desde el punto de vista ecológico (dieta alimenticia, prácticas de movilidad y cultura de uso de las mercancías) aplicado a la “clase consumidora mundial” –aquellos grupos sociales de mayores ingresos- permite concluir que ésta se caracteriza por la desmesura en la escala de su consumo y que éste es típicamente el de aquellos bienes de imposible universalización. Por el contrario, los grupos sociales de ingresos medios son los que mejor resuelven, y en el marco cultural propio, el problema de la satisfacción de las necesidades con el menor impacto ecológico.

Asimismo, bajo la globalización se produce la extensión de algunos comportamientos característicos de la civilización industrial como consecuencia, en primer lugar, del papel fundamental que desempeñan en la ampliación de la base de la producción capitalista y, en segundo lugar, de la fuerza ideológica que representa el consumo y que opera a través del efecto demostración internacional. Además, algunos factores presentes en el proceso de modernización capitalista (como la emigración rural, la urbanización acelerada, la industrialización, la intensificación de la mercantilización de las relaciones sociales, etc.) están alterando los estilos tradicionales de vida de millones de personas. Aunque una amplia mayoría de la población del planeta sigue ejerciendo el papel de “consumidores de escaparate”, algunos sectores sociales de los países subdesarrollados están iniciando –a medida que la modernización socioeconómica lo permite- la transición hacia modelos más consumistas impulsados por el deseo mimético. La evolución demográfica de los países del Norte y la destrucción de la estabilidad de la clase media occidental están activando, por otro lado, las expectativas de los mercaderes mundiales hacia estos consumidores de las economías emergentes. Cambios importantes en materia alimentaria, la “fosilización”

de los hogares y modificaciones en las modalidades de transporte dejan traslucir este tránsito.

Así, el análisis de la evolución del consumo privado de algunos de esos artículos muestra unas tasas de crecimiento realmente importantes en algunas regiones del mundo subdesarrollado. Son mercancías, además, altamente consuntivas de recursos naturales al margen de los criterios que la explotación y transformación de los mismos exige para garantizar su perdurabilidad (principios de recolección, vaciado y emisión sostenibles, principios de irreversibilidad cero y precaución, etc.). Tendencia ésta que supone una tensión adicional a la ya elevada presión que ejercen sobre la naturaleza los estilos de vida de los más ricos.

Sin embargo, no todo conduce a la homogeneización, ya que la combinación de flexibilidad productiva y capacidad de segmentación de la demanda –junto a la importancia que hay que otorgar a los contextos culturales en la configuración del consumo- está abriendo el manejo de la diversidad como un aspecto crucial de las estrategias mercantiles de satisfacción. Con todo, para que se pudiera garantizar así la sostenibilidad, los modelos heterogéneos tendrían que cumplir determinados requisitos: primero, desvincular satisfactores material-intensivos de la satisfacción de necesidades inmateriales; segundo, avanzar en los procesos de eficiencia energética y desmaterialización de la producción; tercero, incrementar las opciones de consumo de bienes relacionales y servicios personales que exigen una utilización intensiva de tiempo; y cuarto, cerrar los ciclos en las líneas de producción y promover el empleo de energías renovables. Aspectos, todos ellos, que deberían estar presentes en los patrones de consumo específicos de cada cultura, y que de forma general están ausentes salvo de forma retórica, como es el caso de la tesis sobre la desmaterialización de los actuales estilos de consumo en las llamadas sociedades “postindustriales”.

Si la satisfacción de las necesidades más básicas requiere un importante aumento del consumo material en los lugares donde no se satisfacen esas necesidades, y si hemos pasado –en expresión de Herman E. Daly- de “la economía del mundo vacío a la economía del mundo lleno” en el transcurso de una sola generación, la combinación de

estos dos hechos hace patente la necesidad de regular internacionalmente la cesión del espacio ambiental injustamente apropiado por las sociedades ricas como condición de partida para tratar de conciliar heterogeneidad de patrones, sostenibilidad y desarrollo humano. Sin embargo, esta exigencia se salda habitualmente con la idea de que la economía de los países ricos está en proceso de “desmaterialización”, de suerte que es posible el crecimiento económico (en el Norte y en el Sur) al tiempo que disminuye la presión sobre los recursos naturales. Pero la desmaterialización de los estilos de vida de las sociedades ricas está lejos de producirse. Así lo atestigua el hecho de que a la evolución reciente de los consumos energéticos en los países de la OCDE le hayan correspondido las mayores tasas de crecimiento en el panorama mundial (excepción hecha de las experimentadas por las economías del sudeste asiático) o aquel otro referido a que estos mismos países hayan acusado una entrada neta de materiales del resto del planeta en un proceso que se intensifica particularmente a partir de la década de los ochenta.

IV

Detrás de los patrones de satisfacción alimentaria específicos de cada región y/o nación se han encontrado secularmente factores diversos como el clima, la geografía, la cultura, el grado de desarrollo tecnológico y el tipo de organización económica. Ellos han dado lugar a lo largo de la historia a diferenciados sistemas agropecuarios y a una miríada de prácticas sociales vinculadas a la alimentación. Por eso mismo, el estudio de la alimentación no puede realizarse desde una única perspectiva, exigiendo el concurso de la historiografía, la ecología y la antropología social, además de la propia de un enfoque de economía política.

Así, la antropología social revela el amplio mundo de significaciones atribuidas al consumo de los alimentos y la economía política, a su vez, resalta el carácter posicional de muchos de ellos en las distintas sociedades: la insistente presencia de verduras y legumbres en la cocina popular ha tenido una estrecha relación con la facilidad de su obtención por amplias capas de una población mayoritariamente agraria,

y por eso mismo estos vegetales han gozado de escaso prestigio entre la aristocracia y burguesía acomodada, al contrario de lo que ha ocurrido con el consumo de carne y la práctica de la caza que han aparecido históricamente como privilegios del poder. La persistente apetencia de las clases pudientes por la proteína y los alimentos de origen animal y su relativo desprecio por los de origen vegetal aún está en la raíz de los importantes cambios alimentarios que experimentan las sociedades a medida que ascienden un escalón por la escalera de la riqueza. Asimismo, las investigaciones históricas muestran cómo los contenidos de las prácticas alimentarias son el resultado de técnicas, saberes y habilidades específicas que se han ido transmitiendo en el seno de cada cultura e intercambiando con las de otras, cristalizando en épocas y lugares concretos mediante una actividad integradora, elaboradora y reexportadora, de influencias culturales. Parece fuera de toda duda que hoy corresponde sobre todo a los medios de comunicación social y a la cacofonía de los mensajes publicitarios la labor de transmisión de los saberes y gustos alimentarios. La mundialización de la comunicación surge como uno de los rasgos más aparentes de la actual globalización, siendo el medio principal a través del que se realizan las influencias culturales, aunque sin garantía de simetría en el intercambio de los flujos.

A su vez, el profundo conocimiento de la morfología y climatología de un territorio han permitido a lo largo de la historia la adaptación de los cultivos a las características de los suelos. Ésta ha sido la pauta normal de elección de los cultivos: la adaptación de los usos agrarios a las vocaciones de un territorio particular. A la amplia diversidad de climas y suelos le ha correspondido una gran variedad de aprovechamientos y paisajes agrarios, al tiempo que se facilitaba el uso de terrenos complementarios mediante la apertura de vías pecuarias que permitían el desplazamiento de los rebaños en busca de alimento a imitación de lo que hacen muchas especies en su medio natural. Sin embargo, la modernización agraria se ha desarrollado a espaldas de las especificidades territoriales. La extensión de la química (fertilizantes y fitosanitarios) y la mecanización (desde los potentes medios de perforación, bombeo y conducción a presión del agua hasta las instalaciones de invernadero), unidos a la capacidades de la ingeniería para realizar obras hidráulicas y de los transportes para abastecer barato los alimentos que precisa un ganado estabulado, han dado al traste con

la adaptación secular de los sistemas agrarios a los rasgos propios de los territorios. Con todo ello se ha contribuido a romper el vínculo tradicional que ataba los sistemas agropecuarios a las prácticas alimentarias específicas de cada región. Proceso que podemos afirmar que ha culminado con la globalización

¿En qué sentido se puede sostener esta afirmación? En el sentido en que es interesante anotar sobre la fase actual de la economía global un rasgo específico, a saber, la emancipación de los bienes agrícolas de los territorios en que se producían. Esto no debe dar pie a una lectura trivial en la línea de la desterritorialización de la producción, imposible en la medida en que los procesos de producción tienen un arraigo físico. Significa, más bien, que en el pasado la producción se limitaba a las zonas en que se daba y que el comercio estaba restringido –más allá de los obstáculos proteccionistas de la política económica- por la imposibilidad de transportar a largas distancias bienes perecederos conservándolos en su estado natural. Sin embargo, ahora la extensión de la actividad económica a través del mundo y la eliminación de muchos obstáculos técnicos han abierto una perspectiva nueva en las relaciones entre espacio y tiempo, que en el orden de la alimentación se traduce en que se haya asistido de forma casi imperceptible a la abolición de los productos agrícolas de temporada. Se puede obtener cualquier producto en cualquier fecha del año, con independencia, pues, de la vigencia de la temporada de producción nacional. Despreocupados del componente estacional, van perdiendo también importancia los complicados procesos de aclimatación de variedades al disponerse de un fondo de espacio agrícola mundial para producir todo aquello que con una demanda solvente tenga garantizados unos beneficios.

Si la estructura de necesidades y las formas de alimentación están vinculadas, en gran medida, a las disponibilidades que se ofrecen desde el patrón de producción, y éste en el campo agroindustrial emerge ahora organizado de modo transnacional, se puede afirmar que también existen elementos objetivos de carácter transnacional en la configuración de las satisfacciones y en la definición social del papel de los alimentos en relación a las necesidades.

Por ello, se apunta a la globalización como el contexto fundamental que en la actualidad conforma la intensidad y la dirección que están tomando las prácticas alimentarias. Se han señalado en los párrafos anteriores algunos de los elementos que actúan en este sentido: la transculturación de saberes y gustos alimentarios mediante el concurso de unos medios de comunicación cada día más globales, la recomposición de la estructura interna del consumo alimentario hacia bienes de significativa posición social a medida que se incrementa la renta media y opera eficazmente el mecanismo de demostración internacional, la unificación de la disponibilidad de los satisfactores concretos a medida que se unifican las condiciones de producción y emerge un mercado mundial. No obstante, también hay que decir que la perspectiva histórica obliga a matizar que bajo la globalización todo sea novedad y ruptura. Mas aún en el campo alimentario, ya que sus prácticas forman parte del acervo cultural que ha acompañado tradicionalmente el movimiento de las personas, siendo esto precisamente –la libertad de movimiento para la fuerza de trabajo a través de la emigración de masas- un rasgo en el que la economía anterior a la primera gran guerra mundial estaba más globalizada que la actual.

Dicho lo anterior, hay que añadir inmediatamente lo siguiente: que el marco de las satisfacciones se unifique relativamente (por lo menos en lo que toca a la disponibilidad de los satisfactores) a medida que se unifican las condiciones de producción y emerge un mercado mundial, no permite hablar de un patrón de consumo homogéneo (y mucho menos igualitario) para todos. Puede parecer paradójico (e incluso obvio, si nos referimos al caso de la falta de dinámica igualitaria) por lo que es necesario precisarlo.

Y es que en la satisfacción efectiva de las necesidades alimenticias están presentes otros muchos factores, principalmente las características culturales, político-legales, sociales y económicas de cada sociedad. Es un proceso indisoluble del modelo de organización social. Lo crucial radica en las condiciones que permiten el acceso al alimento (propiedad de los activos, posibilidades de su empleo y relaciones de intercambio) a través de diversas formas (la autoproducción, el mercado, la provisión pública y la ayuda alimentaria). Las diferentes posibilidades que se le ofrecen a un

individuo implican de un modo u otro a las diferentes esferas que con carácter general participan en los procesos de satisfacción de las necesidades: la esfera de las economías familiares, el área mercantil-privado y el estatal-público. Ámbitos que en su configuración dependen de las estructuras y arreglos institucionales específicos de cada sociedad.

La conjunción del proceso modernizador y del proceso globalizador, lo que se podría denominar modernización por transnacionalización, no agota ni vuelve caducas las especificidades nacionales aun cuando arrastra hacia la integración en un sistema alimentario mundial a las economías alimentarias de los distintos países.

Por ello, son diferentes las fuerzas que marcan la evolución en la globalización de las pautas de consumo alimentario en las distintas realidades geosociales: para los países desarrollados, con un alto grado de industrialización y urbanización, son las fuerzas que empujan hacia una profundización en la variedad y el refinamiento industrial de los alimentos, que implican un desarraigo aún mayor de la vida social moderna del mundo agrícola y que suponen la interposición de una intrincada red de relaciones mercantiles entre el productor y el consumidor. El aumento del carácter artificial del sistema alimentario lleva a que los contenidos de las dietas se deban más a factores de tipo psicológico, ideológico-culturales, publicitarios o de presión social que a otros basados en las disponibilidades o en el nivel de renta.

En el otro lado, el de la porción más significativa de la población mundial, la modernización alimentaria a través de la globalización no sólo ha supuesto un alargamiento de la distancia entre la fuente de alimentación y el momento del consumo. Se ha presentado como algo más complicado con consecuencias ecológicas, sociales y de género difíciles de precisar y por ello generalmente obviadas en los análisis. El impacto generalmente no mejora de entrada las condiciones de vida del segmento de la población vinculado al sector más tradicional, sino que provoca su crisis sin garantizar una alternativa que evite situaciones de desarraigo y necesidad aún mayores. Todo ello ha trastocado los distintos momentos que caracterizan los procesos de satisfacción alimentaria, desde las condiciones de disponibilidad de los suministros hasta las

condiciones de acceso a los alimentos de los individuos y grupos sociales (alteración del mapa de titularidades al alimento). En este caso, y a medida que se asienta el proceso mercantilizador, lo específico del problema de la satisfacción alimentaria se sigue planteando en los términos tradicionales, esto es, sigue asociado con los objetivos del acceso a la tierra, de la progresión del nivel de renta y de su distribución.

En los países ricos las características de la dieta son el resultado de un continuo alargamiento de la cadena trófica. Por el contrario, las dietas del Sur por lo general permanecen más bajas en la cadena trófica. Sin embargo, su carácter inadecuado no proviene precisamente de este aspecto sino de su insuficiencia cuantitativa a la hora de cubrir los requerimientos energéticos y de su falta de variedad dietética, rasgos que tienen que ver más con la capacidad de acceso a los alimentos que con las características de la oferta y de su tradición alimentaria.

La principal diferencia entre las dietas de los países del Norte y las de los países del Sur se expresa en forma de desigualdad. Una desigualdad que es mucho mayor que la que se deduce de la mera comparación de los correspondientes consumos calóricos por persona (superior a las 3.000 c/p/d para los habitantes del lado rico de la geoeconomía mundial frente a las aproximadamente 2.600 c/p/d como promedio para la población de los países del Sur). Se puede medir el consumo total de alimentos vegetales (la base de la cadena trófica junto a los pastos) de una población sumando a los directamente consumidos los empleados en la cría del ganado y los destinados a la siembra. El resultado es el nivel de uso de *energía vegetal*. Pues bien, ya en la década de los ochenta se calculó que los países desarrollados consumían cinco veces más energía vegetal que los países en desarrollo. La cuestión radica en que la dieta de los países ricos es excesivamente carnívora, siendo la producción de carne un proceso costoso en términos de energía al ser baja la relación entre energía disponible en calorías alimentarias y la energía aplicada para obtenerla. Todo ello se traduce en que con esas dietas los países del Norte precisan una mayor proporción de espacio ambiental per cápita para conseguir un mismo nivel de resultados calóricos y en que sólo con este preliminar balance de la transformación de los alimentos (no se considera la energía de

origen fósil empleada en el proceso de obtención de los alimentos) ya se presume que la generalización de sus patrones es de imposible universalización.

La evolución reciente del consumo alimentario mundial apunta al paso de un panorama fragmentado en mercados nacionales con pautas internas de consumo más o menos homogéneas a otra situación en la que adquieren especial relevancia en las economías alimentarias nacionales las fuerzas de integración hacia un sistema transnacionalizado. En este paso lo característico es, por un lado, la proliferación incesante de nuevas normas de consumo en paralelo a la fragmentación social y, por otro, una cierta generalización a escala mundial de algunos de los rasgos predominantes en los patrones de consumo del Norte. Son dos tendencias que en ningún caso se muestran contradictorias al reflejar, por una parte, la búsqueda de nuevas formas de colocación de los productos mediante la diferenciación y el consumo de enclaves motivada por la saturación en términos cuantitativos de los mercados de los países desarrollados y, por otra, la “transición nutricional” que experimentan los países en desarrollo a medida que la modernización socioeconómica eleva el ingreso medio.

V

El sistema alimentario capitalista está lejos de satisfacer de forma óptima las necesidades de alimentación de las personas, e incluso en muchos casos se muestra incapaz de cubrirlas de forma mínima. Y ello además cuando genera unos impactos crecientes y acumulativos en el medio ambiente. Existen también dudas sobre su capacidad para resolver los problemas presentes.

En primer lugar, la alimentación con frecuencia cumple mal sus funciones relativas a la nutrición. Una evaluación objetiva de la eficacia de la alimentación se sirve de la idea de «dieta recomendada», es decir, aquella que permite la utilización óptima de los alimentos de cara a la promoción de la salud. Sin embargo, aunque el estudio de las relaciones entre dieta y enfermedad tiene un rango científico bien establecido, las recomendaciones dietéticas suelen traer implícitos con demasiada frecuencia numerosos juicios de valor, en lo que no sería sino una manifestación de un

cierto “imperialismo cultural”. Por todo ello, lo ortodoxo es referirse a la dieta recomendada como a un “tipo ideal” en sentido weberiano, esto es, como un patrón teórico con el que poder evaluar las propiedades nutricionales de un patrón real.

La paradoja del sistema alimentario contemporáneo reside en que a pesar de la abundancia de valores de cambio que es capaz de generar, sin embargo, es pobre e inadecuado en valores nutricionales. En el terreno de la salud de los consumidores, junto a los problemas asociados a lo inadecuado de la dieta hay que considerar también –como se dirá más adelante- los riesgos latentes en el complejo tecnointerindustrial aplicado.

El patrón de consumo alimentario vinculado a la prosperidad de los modos materiales de vida se caracteriza por ser excesivo en calorías, con una alta participación en el aporte energético total de las grasas saturadas y azúcares, lo que combinado con los hábitos sedentarios derivados de la mecanización y motorización en el orden de la producción y circulación de mercancías así como en el del transporte y comunicación entre las personas, ha dado lugar a niveles elevados de sobrepeso y obesidad, signos casi exclusivos hasta tiempos recientes del estilo de vida noroccidental. Estas circunstancias, junto a los modernos trastornos alimentarios de raíz psicosocial alentados por los mensajes contradictorios provenientes del medio social, han generado también una escalada de consumos defensivos (es decir, consumos sin más objeto que el de evitar el deterioro del bienestar personal)

Lo inadecuado de los patrones de consumo se manifiesta en la triste ironía de que a medida que la modernización económica y la expansión de los servicios sanitarios hacen disminuir las tasas de morbilidad relacionadas con las enfermedades infecciosas, surjan otras afecciones –esta vez denominadas como *enfermedades de la civilización*- asociadas a los nuevos estilos de vida. Esta circunstancia ha despertado hace ya algunas décadas la atención de los servicios sanitarios sobre las relaciones de la alimentación con las enfermedades crónicas que parcialmente se puedan prevenir (diabetes, accidentes cerebrovasculares, enfermedades coronarias y ciertos tipos de cáncer). La naturaleza en cierto grado evitable de muchas de ellas advierte del carácter subóptimo del moderno sistema alimentario en lo relativo al objetivo de la promoción de la salud

de los individuos. La instauración de un “entorno alimentario tóxico” –ámbito en el que se configuran los gustos, se abren las oportunidades y se llevan a cabo los procesos de elección de los individuos- hace que se aminore el bienestar en relación al potencial que se podría lograr. En el ámbito global, el carácter ineficaz del sistema alimentario mundial con relación al objetivo de satisfacer de forma adecuada las necesidades alimenticias se concreta en el hecho de que a pesar del aumento de la cantidad y variedad de alimentos disponibles, y del mayor número de personas con acceso a ellos, cada vez más población se encuentre malnutrida, unos por deficiencia calórico-proteica, otros por padecer los problemas que conlleva una sobrealimentación descompensada.

No se trata aquí de negar que la alimentación actual ha conseguido importantes logros en materia de nutrición. Estos han existido y han tenido su traducción en la elevación de la esperanza de vida de la población y en la reducción de las tasas de morbilidad por enfermedades infecciosas. Lo que se afirma es que estos resultados están aminorados o, lo que es lo mismo, que las prácticas de la alimentación contemporánea, en lo que se refiere a la promoción de la salud y autonomía de los individuos, adolecen de graves problemas de ineficiencia, entendiéndose por eficiencia en la alimentación el proceso por el que se logran los mejores resultados con el mínimo coste personal y social preservando las bases naturales de sustento.

Un sistema alimentario eficiente combinaría la búsqueda de mínimos en los satisfactores con la búsqueda de óptimos en los resultados, sin embargo, el panorama alimentario industrial se centra en la proporción de un máximo nivel de aportes con la consecuencia de unos resultados aminorados a la hora de preservar una vida autónoma y sana. Además aludir a la eficiencia en la alimentación implica atender a los procesos productivos a partir de los que se obtiene el alimento, sin olvidar los costes sociales y ecológicos subyacentes.

A este respecto, hay que resaltar que el modelo de industrialización y extensión de la química a la agricultura tiende a esquilmar las fuentes naturales de la riqueza. Cuando el componente destructivo de las fuerzas productivas alcanza cotas insospechadas, queda puesta en tela de juicio la eficiencia del sistema productivo que se

emplea para cubrir las necesidades. La agricultura y ganadería tradicionales se fundamentan en un modelo de ciclos biológicos y de circulación de nutrientes sobre la base de un sistema eficiente de captación de la energía solar. El sistema agroindustrial moderno, por el contrario, rompe la circularidad y sustituye los ciclos por una estrategia de sentido único, por un flujo lineal de entradas (mediante insumos energéticos de origen fósil, insumos biotecnológicos, químicos y fitosanitarios, hídricos a través del regadío, etc.) y salidas (mediante la cosecha, y con ella la pérdida de nutrientes de los suelos, la erosión, la generación de residuos y la contaminación de aguas superficiales y subterráneas, etc). Además, procede a cambiar la base energética de la agricultura: así, y sin considerar el aporte de la energía radiante del sol que es común para cualquier modelo agrícola, en la agricultura preindustrial los aportes energéticos exteriores eran fundamentalmente de origen biológico (energía mecánica de la fuerza humana de trabajo y de la tracción animal); sólo una pequeña parte de los insumos energéticos no tenían este carácter biológico, aunque generalmente estaban basados en energías renovables (las fuerzas del viento o del agua que mueven los molinos y las norias). En la agricultura industrial, en cambio, los aportes energéticos son en su mayoría de origen fósil, de ahí la expresión que afirma que se trata de una *agricultura regada con petróleo*. En este sentido, el modelo alimentario actual se puede interpretar como el conjunto de aquellos procesos que transforman calorías fósiles en calorías alimenticias, dando lugar además a un balance energético global negativo (la relación entre la energía disponible en calorías alimenticias y la energía aplicada para obtenerla es de uno a diez en el caso de los EE.UU, es de un promedio de 0,8 a 1 en el caso español, etc.)

En consecuencia, junto a unos altos rendimientos de la tierra y una elevada productividad del trabajo, resultado combinado de la mejora genética de las semillas y del incremento de los insumos mecánicos y químicos, nos encontramos por otro lado, y como contrapartida oculta a los análisis rentabilistas de costes y beneficios monetarios, una declinante productividad energética y un acercamiento progresivo a los límites de la capacidad productiva global. Y esto por múltiples razones: porque la mineralización y compactación de los suelos que ocasiona la utilización excesiva de abonos químicos y sintéticos termina por empobrecer a largo plazo los suelos y deteriorar la base de tierra disponible; porque la acción indiscriminada de los plaguicidas y herbicidas incrementa

la vulnerabilidad de los ecosistemas al acelerarse las resistencias de los organismos que se pretenden combatir y al reducirse irreversiblemente la biodiversidad; porque como consecuencia de los hechos anteriores se incrementa la contaminación por lixiviación de las aguas superficiales y subterráneas; y porque todo ello no se puede sostener sino temporalmente al basarse en la extracción de la corteza terrestre de minerales y energía no renovables.

Además, no cabe afirmar que se trata de los costes inevitables que hay que asumir para conseguir unos niveles de rendimiento sin paragon con los que afrontar el desafío poblacional, porque desde el punto de vista de la productividad de la tierra los rendimientos de la agricultura biológica son comparables a los de la agricultura industrial. Las diferencias, más bien, surgen en otro lado: en el de la productividad del trabajo. Y es que, tal y como ésta convencionalmente se mide, alcanza unos niveles sin precedentes cuando se extiende el maquinismo y los consumos intermedios. Por el contrario, la agricultura ecológica exige un alto número de tareas y actividades fuertemente intensivas de trabajo humano. Al percibirse éste exclusivamente como un factor de producción que tiene un precio como cualquier otra mercancía da un resultado desfavorable en el balance coste-beneficio (que es lo que cuenta en una economía de mercado) con el que toma sus decisiones el agente capitalista. No en vano la solución final del proceso modernizador lleva a la sustitución de la figura del agricultor por la del empresario agrícola.

La globalización supone una vuelta de tuerca adicional, ya que la competencia en el mercado mundial impone una contención de los costes monetarios, primando la línea del incremento de la productividad del trabajo. Esto supone una amenaza en toda regla a la todavía importante porción de población mundial vinculada a las explotaciones familiares de agricultores agroecológicos tradicionales. Asimismo, al acentuarse los sucesivos procesos de transformación, conservación, envasado y transporte con los que asegurar la comercialización y distribución por cualquier geografía, aumentan en esa misma proporción los requerimientos de insumos energéticos fósiles en los que se basa el sistema agroindustrial, con lo que el impacto medioambiental se está agravando. Por otro lado, junto a estos factores vinculados a la

base productiva surgen otras tensiones sobre el medio ambiente procedentes, esta vez, de las evoluciones de las dietas: los ascensos en la cadena trófica redundan en un aprovechamiento ineficiente de los recursos alimenticios disponibles, o lo que es lo mismo, una dieta carnívora conlleva alimentar a menos personas con los mismos recursos básicos. Por eso, una utilización eficiente de los recursos alimenticios exigiría permanecer en la parte baja de la cadena trófica, al ser posible de esta forma conseguir parecidos objetivos nutricionales con un menor empleo de recursos. Pero la realidad es que la transición nutricional, en la que se encuentran distintos países al elevar la modernización industrial el ingreso medio, está provocando un fuerte incremento de la demanda en unos momentos en que se percibe con mayor claridad la proximidad de los límites en la capacidad agraria global.

En efecto, se ha pasado de un período dorado de crecimiento rápido en la obtención de los principales alimentos a otro en el que los ritmos se han ralentizado al tiempo que el incremento de la demanda se ha acelerado, en lo que parece el inicio del cambio de una economía alimentaria mundial dominada por los excedentes a otra que estaría gobernada por la escasez. Ahora bien, debe quedar claro que esto no significa que la disponibilidad de los suministros sea la clave de los actuales problemas alimentarios mundiales, más bien plantea el asunto de si es posible continuar la mencionada transición iniciada con el aumento de la prosperidad sin caer en una división aún más profunda entre los dos modelos nutricionales en que está dividido el mundo: el de los ricos y recién allegados, que se sitúan en la parte alta de la cadena alimenticia y que ven cómo los problemas de eficacia de su modelo tiene que ver con la sobrealimentación, y el de los pobres, cuyo reto principal a la hora de afrontar las más elementales necesidades nutricionales es el de superar la insuficiencia en cantidad y variedad.

Y es que la globalización altera sustancialmente el mapa de titularidades de los individuos, facilitando a unos e impidiendo a otros el acceso a los recursos biológicos escasos. Los cambios en los regímenes de propiedad y tenencia de la tierra en las comunidades campesinas, la alteración de las condiciones de funcionamiento de las economías agrarias tradicionales, las modificaciones en las formas de vida rural, la

afectación de la condición de la mujer en relación al poder sobre los alimentos, los cambios en el papel del Estado como garante de la seguridad alimentaria nacional, las evoluciones de los precios de los recursos alimenticios más básicos, etc., determinan las opciones de las gentes para proveerse de los alimentos necesarios. Confiados a la orientación del mercado, y de confirmarse las tendencias ya señaladas de la economía alimentaria, es previsible un alza continuada de los precios de los cereales, sin que este aumento se pueda traducir en un incremento sustancial de la oferta dado que el factor limitador es en este caso el capital natural. En consecuencia, los ajustes serán primordialmente vía precios. Pero la elevación continuada de los precios supondrá el empobrecimiento de gran número de personas y un destino fatal para millones de pobres que viven sobre la línea de la subsistencia. Además, son presumibles otros detalles del mismo escenario: por ejemplo, el carácter estratégico del control de los recursos biológicos y el poder que esto confiera a quien lo logre. Basta considerar un sólo dato para hacernos una idea de a quién corresponderá la hegemonía: a mediados de los noventa el volumen del conjunto de las exportaciones mundiales de todos los cereales ascendió a 200 millones de toneladas; de ellas la mitad las produjeron los Estados Unidos.

Finalmente, y sin necesidad de entrar en los terrenos de las predicciones, hay otro rasgo del sistema alimentario contemporáneo que se suma a todos los anteriores: el del incremento de la vulnerabilidad ante los riesgos alimentarios a que da lugar la globalización. La profundización del proceso globalizador intensifica y acelera las corrientes comerciales y permeabiliza las fronteras, lo que hace que los alimentos contaminados lleguen antes a cualquier mercado, siendo también más difícil adoptar medidas de control ante la expansión de una crisis alimentaria.

Y en este sentido, tal vez el rasgo más característico del moderno sistema alimentario es el de la mediación de un complejo tecnoindustrial cada día más sofisticado que ha terminado por convertir el hecho cotidiano de la alimentación en una faceta añadida de la *sociedad del riesgo*. Los peligros se convierten en polizones del consumo normal. Los riesgos ecológicos y para la salud de los individuos se desgranar a lo largo de toda la cadena de la economía alimentaria: desde el primer eslabón con la

manipulación de los genes y las semillas, pasando por la obtención de la producción agraria, la transformación industrial de los alimentos y su comercialización, hasta llegar a los contenidos y formas de consumo.

El creciente carácter artificial de las formas de vida moderna -hasta el punto de que la propia naturaleza ha pasado de ser un fenómeno dado a un fenómeno radicalmente transformado- ha incrementado la distancia que media entre productor y consumidor, disminuyendo con ello el poder de dominio del individuo sobre el alimento (ya sea como productor o como consumidor). En su lugar la industria ha asumido un papel poderoso en la cadena alimentaria (diseñando los patrones de producción, configurando tanto la estructura de las necesidades como las formas y contenidos del consumo, arrebatando tareas que hasta hace poco desempeñaban agricultores y consumidores) con el resultado de que la lógica del mercado-capital se impone y antecede, con mayor facilidad, a los controles políticos con los que se pretende preservar la naturaleza y proteger la salud de las poblaciones. Más al fondo, las razones del carácter riesgoso del sistema se pueden percibir en la condición prometeica del capitalismo histórico. El incremento de las capacidades y el desarrollo de las fuerzas productivas puede que hayan sido una constante de la actividad histórica humana, pero sólo ha sido en el capitalismo donde Prometeo ha sido efectivamente liberado. Y los resultados han ido acompañados de una actitud poco reparadora de las consecuencias indeseables que llevaban asociadas, asentando con ello una cultura faústica respecto de la tecnología y dionisiaca respecto a la recreación incesante de las necesidades.

VI

La alimentación en nuestro país presenta rasgos perfectamente homologables a los del resto de los países industrializados, especialmente a partir del momento en que culminada la crisis de la sociedad agraria tradicional la modernización se profundiza vinculada a la inserción en el exterior.

Este proceso de convergencia se insinúa en la evolución de diversos aspectos de orden tanto cuantitativo como cualitativo: disminución de la importancia relativa de la

producción final agraria en el PIB; pérdida de significación de la magnitud del sector agrario en el total de los intercambios con el exterior y cambios en la estructura del comercio agroalimentario; disminución del peso relativo del grupo de alimentos en la estructura de los gastos de consumo privado y cambios en la propia composición de la demanda de alimentos. También se manifiesta en el rasgo más característico de los sistemas alimentarios modernos, a saber, el surgimiento de un complejo industrial agroalimentario a partir de la progresiva integración de la agricultura en el resto de la estructura productiva, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Por tanto, los cambios acaecidos como consecuencia de la modernización general de la sociedad han supuesto una renovación profunda de las estructuras productivas y de comercio. De esta manera la oferta de bienes alimenticios en España queda equiparada en buena medida a la existente en cualquier otro país europeo. Pero estos cambios no sólo han correspondido al ámbito de la producción y el comercio, también han terminado por redefinir el significado de las funciones que desempeña la alimentación en la sociedad actual. Una vez cubiertas las necesidades materiales más elementales, la alimentación gravita menos sobre la función nutricional (meramente restauradora de las energías gastadas en el desempeño de una actividad social) y adquieren mayor importancia consideraciones de índole estético, dietético, de identidad personal, etc. La amplia variedad de motivaciones ha dado lugar a una mayor diversidad de comportamientos en el consumo alimentario. Las prácticas alimentarias actuales se están desarrollando en distintas direcciones: en primer lugar, surgen nuevos hábitos adquisitivos (se modifica tanto la composición interna del gasto alimentario como la forma y el lugar donde se realizan); en segundo lugar, se produce un fuerte crecimiento de los consumos efectuados fuera del hogar: en unos casos, como consecuencia de los estilos de vida característico del habitat urbano, en otros, porque aparecen como una alternativa de ocio y entretenimiento; en tercer lugar, se modifican los procesos de transformación alimentaria en el ámbito doméstico por la incorporación de técnicas que simplifican las tareas culinarias, por la proliferación industrial de comidas rápidas y alimentos-servicio, por el apoyo a las tareas de la alimentación de unidades externas al hogar y por la reasignación parcial de responsabilidades en las tareas alimentarias.

En lo que se refiere a los comportamientos adquisitivos, éstos presentan un perfil claro de evolución en el ámbito alimentario. La intensificación de la mercantilización ha convertido a los gastos de consumo personal en la forma única de acceso a los alimentos. Hasta bien entrada la década de los sesenta, sin embargo, el acceso al alimento por medio de la autoproducción representaba una porción significativa del consumo de muchas familias, al menos eso es lo que cabe interpretar de las discrepancias, para aquellas fechas, entre las fuentes estadísticas de disponibilidades y consumos. Hoy, por el contrario, el autoaprovisionamiento sólo es reseñable para una reducida serie de productos de la huerta. Con todo, la participación de los gastos de alimentación en el presupuesto familiar ha ido invariablemente decreciendo hasta dejar de ser, en los tiempos más recientes, la partida de gasto que en mayor medida absorbe la renta corriente de las familias. En la actualidad el peso de la alimentación en el consumo final de los hogares españoles ronda el 20%, una cifra ligeramente inferior a la media de las de los países de la Unión Europea (con un promedio del 21,3%, aunque con unos valores extremos del 36,6% en Grecia y del 14,3% para los Países Bajos).

Otro rasgo común a todos los países que experimentan el *crecimiento económico moderno* es la modificación de la composición interna del gasto en dirección a los alimentos de origen animal. En el caso español hay que destacar que la participación de los productos de origen animal ha aumentado en casi once puntos en los últimos cuarenta años (representaban las carnes, pescados, huevos, leche y derivados lácteos un 41,4% en 1958 y lo hacían en un 52,2% en 1998). Téngase bien presente que se está hablando en términos de gasto, por lo que esta evolución refleja tanto el nivel de consumo de los alimentos como la trayectoria de los distintos precios. Muchos de estos alimentos se han caracterizado por ser bienes de alto valor económico, por lo que su peso en la dieta es sensiblemente inferior a la que tienen en el presupuesto (en 1964 representaron el 25% del conjunto de gramos/persona ingeridos y en 1991 el 41%). No obstante, debe observarse que, mostrándose invariable la tendencia de crecimiento de los productos de origen animal en el último medio siglo (a excepción de lo ocurrido con el consumo de huevos, pero sin incidencia en la evolución del total), la variación es más significativa en términos físicos que en términos monetarios.

Hay un último cambio en los hábitos adquisitivos de los españoles que vale la pena reseñar: no sólo se modifica la carga de la alimentación en el presupuesto de la economía familiar y la elección que se hace de los bienes alimenticios, sino que también se altera la elección del lugar donde realizar la compra y, con ello, también se modifica cómo se lleva a cabo y con qué frecuencia. Cada vez más un mayor número de consumidores realizan habitualmente la compra de artículos de alimentación en un gran centro comercial, hiper o supermercado, a lo sumo un día a la semana, en compañía de algún otro miembro de la familia, usando el vehículo privado y combinando esta obligación doméstica con alguna alternativa de ocio o convirtiendo directamente la compra en un acto de placer. Los hábitos adquisitivos alimentarios quedan así plenamente integrados en la cultura de la compra, sometidos al influjo publicitario y regidos por un imaginario alimentario creado a través de los medios de comunicación social.

Estas evoluciones de los gastos de consumo alimentario se corresponden con distintas estrategias de la industria alimentaria. La creciente saturación del mercado nacional en términos cuantitativos ha determinado que las posibilidades de expansión del consumo sean cada vez más reducidas. La inelasticidad-renta de la demanda de alimentos básicos ha impulsado a innovar en el campo alimentario para ofrecer nuevas mercancías. Se ha buscado la diferenciación de los productos de la oferta alimentaria explotando, por un lado, el elemento de la novedad y, por otro, potenciando los segundos lenguajes (relativos a la salud, a los cánones estéticos vigentes, al mundo de los sentidos, etc.) y la naturaleza simbólica del artículo de consumo. Además se ha alargado la cadena alimentaria en busca de nuevas secuencias de valor con las que sortear los estrechos márgenes resultantes del incremento de la competencia y de la desaceleración de la demanda. Y ello en un doble sentido: en primer lugar, a través del ascenso en la cadena trófica de los contenidos alimenticios de la población; en segundo lugar, mediante la prolongación de las etapas de transformación, comercialización y envasado, pasando a significar los costes de estas secuencias la mayor parte del precio final. También la estrategia de internacionalización ha sido una respuesta de la industria a este punto de saturación alcanzado como consecuencia del estancamiento de la

población y de las menores necesidades energéticas de unos consumidores con unas formas de vida cada vez más sedentarias.

En consecuencia, el alargamiento de la cadena alimentaria se ha debido tanto al fenómeno típico de acceso a productos con una densa significación posicional como al cultivo de los intereses de la propia industria alimentaria. Se ha dado así una creciente participación de los productos ganaderos en la producción final agraria y una reorientación general de esta última con el fin de garantizar las disponibilidades que exige la crianza industrial de los animales. Asimismo, se ha incrementado de forma insalvable la distancia entre productor y consumidor, surgiendo de la maraña de los procesos de transformación, comercialización y distribución exigencias de transporte de los productos y de sus componentes verdaderamente elevadas. El conjunto de todos estos rasgos y evoluciones ha revelado, sin embargo, el carácter ineficiente del modelo agropecuario industrial, tanto desde el punto de vista del aprovechamiento de los recursos alimenticios como desde otras dimensiones relativas a la problemática ambiental. A lo que se vienen a sumar, como ya se ha señalado, los riesgos inherentes al funcionamiento del actual complejo tecnointustrial.

Al mismo tiempo, la industria se ha ido apoderando de muchas de las tareas que con anterioridad desempeñaban los agricultores y los consumidores. De ser un eslabón esporádico en medio de una cadena de forma circular ha pasado a abarcar la casi totalidad de los eslabones hasta llegar a los extremos de una secuencia alimentaria que ahora se ha convertido en lineal. El agricultor queda reducido a mero proveedor de materias primas para la agroindustria. El consumidor mediante alimentos precocinados, envasados, etc. ha ido perdiendo progresivamente habilidades de consumo y ha asistido a una deculturación de su saber alimentario.

Algunas de las prácticas alimentarias actuales –el incremento del número de comidas extradomésticas y los cambios en la transformación en el interior del hogar– ilustran claramente esta tendencia a la simplificación de la participación del consumidor en las tareas alimentarias. Una comida realizada fuera del hogar constituye el ejemplo de mayor inhibición del consumidor respecto a la preparación del alimento. En este caso

la responsabilidad de la alimentación queda por completo en manos del mercado. Otra manera que tiene el consumidor de abstenerse casi por completo de lo alimentario es mediante la contratación de personas ajenas al hogar para realizar las tareas de la alimentación.

El consumo creciente de alimentos fuera del hogar parece estar relacionado preferentemente con determinadas características de los actuales estilos de vida en el hábitat urbano (las amplias distancias entre domicilio y lugar de trabajo, horarios en la actividad de las empresas y del comercio, etc.) Junto a las costumbres urbanas, también se dejan entrever los efectos de los cambios sociodemográficos y factores de naturaleza socioeconómica. En consecuencia, la cuestión de dónde se consumen los alimentos y las significaciones que se otorgan a este hecho van a tener diferentes derivaciones: si, por un lado, va a ser el reflejo de actos mecánicos puramente restauradores del desgaste de la fuerza de trabajo en la jornada cotidiana y alejados de cualquier simbolismo, por otro, los fines de semana y, sobre todo, para los grupos sociales de mayor ingreso, va a adoptar la forma de un bien relacional y a formar parte de los gastos de ocio y entretenimiento.

Referirnos a los cambios en la transformación alimentaria en el interior del hogar es algo más complicado, ya que supone entrar en el meollo de la producción doméstica del bienestar. La alimentación aparece en este ámbito como una larga serie de tareas de transformación y preparación que precisan tiempos de dedicación, aplicación de saberes y habilidades particulares, además de un peculiar mecanismo de asignación de responsabilidades entre los miembros de la unidad familiar. Los nuevos consumos y técnicas que allí se introduzcan conllevarán una redefinición de las prácticas alimentarias. Pues bien, las interpretaciones al uso aluden a la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo a jornada completa como la causa principal de los cambios percibidos en las prácticas alimentarias. Otros factores que también actuarían en este mismo sentido –la tecnificación del hogar, el despliegue por parte de la industria alimentaria de una oferta de técnicas de consumo intensivas en bienes y servicios, el recurso a la ayuda de unidades externas al hogar, etc.- son presentados como elementos coadyuvantes a esta asalariarización femenina y a la nueva realidad sociolaboral. Si bien

la incorporación generalizada de la mujer al mundo del trabajo mercantil es un factor a considerar, las transformaciones contemporáneas en el campo de la alimentación en el hogar se han podido deber en mayor grado a otros factores, a saber: a los cambios propios en la oferta de la industria alimentaria, a la extensión de la cultura de la compra, a la omnipresencia de los mensajes publicitarios como nueva forma de transmisión del saber, a las pulsiones del consumo competitivo, etc.

Al final, el papel y la responsabilidad de la mujer respecto a las tareas alimentarias no se han modificado en lo sustancial, suponiendo para la mayoría de las mujeres con trabajo extradoméstico una sobrecarga en forma de una agotadora doble jornada de trabajo. Los cambios, en consecuencia, no han venido por ahí, pues ni la mujer ha abandonado las responsabilidades que le han sido tradicionalmente atribuidas ni ha dejado de cumplirlas tal y como socialmente se le han exigido. Y ello debido a que en la organización doméstica de las tareas alimentarias y, más en general, en la producción doméstica del bienestar, siguen primando principios de jerarquía sociocultural vinculados a relaciones de dominación de género.

Así las cosas, los cambios en las diferentes prácticas de la alimentación contemporánea comparten un elemento común: todos ellos son procesos conducentes a la transferencia de la casa al mercado de aquella parte de la producción doméstica que es susceptible de sustitución. Por eso los factores que los han impulsado han sido básicamente la extensión y profundización de la mercantilización a todos los órdenes de la vida y las pulsiones adquisitivas que provienen del asentamiento de una cultura de consumo de masas. El avance de estos nuevos consumos mercantiles cabe interpretarlo como de naturaleza meramente defensiva en cuanto pretenden compensar la carencia de otros que dejan de desarrollarse en el interior de la esfera doméstica. Cambia el ámbito que los provee y la forma en que se suministran, pero la contribución de los nuevos consumos mercantiles al bienestar individual del consumidor no hace sino compensar la pérdida que se produce por la abstención del ámbito doméstico en la generación de esos bienes y servicios.

Y así será si no se modifica el contenido de la dieta, porque de modificarse se alteraría el nivel final de bienestar del consumidor. Pero precisamente lo que ha ocurrido es que los cambios en las prácticas alimentarias han traído aparejados también cambios en la dieta alimenticia, por lo que es menester evaluar su impacto en el estado nutricional del consumidor porque de ello se deducirá si ha habido ganancias o pérdidas en el bienestar individual. Y si se adoptara un planteamiento metodológico individualista, por agregación podría deducirse el impacto sobre el bienestar social. Ahora bien, desde un principio se ha afirmado que cualquier proceso de satisfacción despliega unos efectos más amplios que los directamente generados sobre el consumidor o, en otras palabras, tratar de satisfacer nuestras necesidades suele traer también consecuencias sobre los demás, e incluso podríamos decir que a menudo nos enfrenta a los demás. Debido a ello una aproximación a la evaluación del bienestar social no debe obviar en ningún caso las externalidades y las relaciones sociales que surgen de los distintos momentos en que se articula el conjunto de la actividad económica.

Presente lo anterior, ¿qué se puede concluir del análisis de los efectos que la evolución de la dieta española está teniendo en el bienestar nutricional de los consumidores? Al respecto se pueden subrayar varias cosas: en primer lugar, que el único cambio netamente positivo que se ha producido en las últimas décadas desde la noción de dieta recomendable ha sido el incremento en una cuantía significativa del consumo de frutas. Por el contrario, el auge en el consumo de carnes y los cambios en las relaciones entre las diferentes grasas están sembrando de dudas la veracidad de la bondad que, todavía hoy, se le suele suponer a la dieta que practica la población española. En segundo lugar, la dieta española no presenta ningún tipo de carencias de macro y micronutrientes, sino más bien exceso de calorías y grasas. Aunque en los años más recientes todo parece indicar que la ingesta calórica promedio se ha mantenido o ha disminuido ligeramente, la disminución a su vez de las necesidades de energía en una medida mayor (resultado de la mecanización del sector productivo, de la motorización de los transportes, del sedentarismo en las formas de vida y del envejecimiento de la población) ha mantenido esta situación de exceso con las correspondientes expresiones de sobrepeso y obesidad entre la población. En tercer lugar, y como consecuencia de

todo lo anterior, se ha modificado el perfil calórico del consumo de alimentos. El principal cambio dietético que se ha producido en el transcurso de los últimos cuarenta años ha consistido en el incremento de la contribución de proteínas y lípidos a la ingesta calórica total, de forma que se ha pasado, ya en la década de los noventa, a una situación en la que las grasas aportan más que los hidratos de carbono. Y no sólo eso, sino que además los aceites han dejado de ser el principal contribuyente de lípidos a la dieta, dando paso a las carnes. A esto se suma, finalmente, la pérdida de participación del aceite de oliva dentro de las grasas vegetales. En consecuencia, el perfil lipoproteico del consumo alimenticio en España se está alejando progresivamente del concepto de *dieta mediterránea* para asimilarse más al de *dieta noroccidental*. Por tanto, la unificación de las condiciones de producción y la intensificación de la circulación de las mercancías alimenticias han tenido su correspondencia, en los tiempos de la globalización, en una aproximación de las dietas. Es un proceso que, en el caso español, se está realizando de forma más paulatina a como se ha realizado en el ámbito de la producción, tal vez porque en las cosas del comer aún tiene su importancia la identidad cultural de los pueblos.

Desde la perspectiva del bienestar individual del consumidor esta evolución significa un distanciamiento de lo que se ha denominado *dieta recomendable*, es decir, aquella que ayuda a prevenir determinadas enfermedades relacionadas con la alimentación (arteriosclerosis, diabetes, algunos tipos de cáncer, obesidad mórbida, etc.). Todavía es pronto para asentar conclusiones en torno a las relaciones entre los cambios actuales y las tasas de morbilidad y mortalidad asociadas a enfermedades relacionadas con la alimentación, aunque algunos hechos –como el del alto porcentaje de la población con sobrepeso y obesidad- apuntan a que pueda estar variando en nuestro país el carácter de la alimentación como satisfactor de las necesidades humanas más básicas de salud y autonomía.

Para evaluar el bienestar social hay que considerar además otros factores: los costes sociales y ecológicos que se desprenden de los distintos momentos de la actividad económica y que no se reflejan ni en la contabilidad de las empresas ni en la de la nación; las distintas facetas de ineficiencia que muestran los sistemas

agropecuarios industriales contemporáneos en los balances energéticos de los procesos de utilización de los recursos naturales y de transformación de los recursos alimenticios; las consecuencias del hecho de que los procesos de satisfacción de los individuos estén interrelacionados, y que se manifiestan, también en la alimentación, con la presencia de bienes relacionales, de consumos conspicuos y consumos de posición social. De todo ello se ha dado debida cuenta en las páginas precedentes.

Si hubiera que hacer una síntesis apretada de lo que significan ciertos consumos en el bienestar social se podría elegir como caso ilustrativo el consumo de carne. La carne hace tiempo que se ha revelado en la percepción social de las gentes como un bien posicional. A lo largo del proceso modernizador español es el consumo que ha experimentado la mayor tasa de crecimiento, reflejando el rasgo característico de la evolución alimentaria de los países a medida que se industrializan. Es también la clave diferenciadora de los contenidos nutricionales de las *dietas del Norte y del Sur*. Asimismo, se ha convertido en la piedra angular del uso ineficiente de los recursos alimenticios y en una importante responsable del impacto que sobre la naturaleza produce el modelo agroalimentario industrial. Su consumo excesivo se relaciona con trastornos importantes en la salud y su producción industrial ha mostrado, a través de los casos popularmente conocidos como *mal de las vacas locas* y *pollos con dioxinas*, la vulnerabilidad del moderno sistema alimentario. Pero la globalización ha puesto de manifiesto hoy algo más: que se trata de un consumo de imposible universalización en los niveles que alcanza en la dieta occidental, cosa auténticamente impensable décadas atrás. En la actualidad, pues, constituye un bien posicional tanto en sentido social como en sentido técnico (esto es, por razones de sostenibilidad ecológica). Y en consecuencia, el problema con algunos de estos *positional goods* es que seguiría siendo imposible tener una disponibilidad absoluta de ellos aun cuando se diera una situación de equidistribución a escala mundial. En fin, que parece que había algo de verdad en las viejas admoniciones sobre *el peligro de la carne*.

BIBLIOGRAFÍA

- Afshar, H. (1999): «Mujeres y desarrollo: una introducción», en P.de Villota (ed): *Globalización y género*, Síntesis, Madrid, 1999.
- Aglietta, M. (1986): *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México, 1986.
- Albisu, L.M., Gil, J.M. y Gracia, A. (1999): «El consumo de alimentos en la Unión Europea. Una perspectiva regional», *Distribución y Consumo* n°58, Mercasa, Diciembre 1998- Enero 1999.
- Alonso Rivas, J., Rebollo arévalo, A. y Oubiña Barbolla, J. (2000): «Análisis de la demanda y estructura del consumo en España: consumidor español-consumidor europeo» en J.A.Gimeno Ullastres (Coord.): *El consumo en España: un panorama general*, Argenteria/Visor; Madrid, 2000.
- Alonso, L.E. (1986): «La producción social de la necesidad», *Economistas* n°18, Colegio de economistas de Madrid, febrero de 1986.
- Alonso, L.E. (1995): «Necesidades, desigualdad y democracia: la polémica sobre la gobernabilidad del Estado del bienestar keynesiano», en VV.AA.: *Desigualdad y pobreza hoy*, Talasa, Madrid, 1995.
- Alonso, L.E. y Conde, F. (1994): *Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo*, Debate, Madrid, 1994.
- Alonso, L.E. y Rodríguez Cabrero, G. (1994): «Necesidades sociales y crisis de los consumos públicos», *Revista de Occidente* n°162, Noviembre 1994.
- Altvater, E. (1992): *El precio del bienestar*, Edicions Alfons El Magnànim, Valencia, 1994.
- Amsden, A.H. (1987): «Tecnología apropiada», en *Desarrollo económico (The New Palgrave)*, Fuhem/Icaria, Madrid, 1993.
- Anisi, D. (1989): «La posibilidad actual de un nuevo pacto keynesiano», en R. Muñoz de Bustillo (Comp.): *Crisis y futuro del estado del bienestar*, Alianza Universidad, Madrid, 1989.
- Anisi, D. (1995): *Creadores de escasez*, Alianza Editorial, Madrid, 1995.
- Anisi, D. y Bermejo, M. (1986): «Cambio técnico y formas de vida». *El Trimestre Económico*. Vol.LIII(1), n°209, enero-marzo 1986.
- Ballester, L. (1999): *Las necesidades sociales*, Síntesis, Madrid, 1999.
- Baradiarán, M. (1996): «La desigualdad alimentaria», en Sutcliffe B. (Coord.): *El incendio frío*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Barceló, A. (1981): *Reproducción económica y modos de producción*, Ediciones del Serbal, Barcelona, 1981.
- Barceló, A. (1984): «Notas sobre crisis ecológica y ecologismo», *Mientras Tanto*, Barcelona, 1985.
- Barceló, A. (1991): «Los costes sociales y ecológicos del crecimiento económico», *Mientras Tanto* n°45, Barcelona, 1991.
- Barceló, A. (1992): *Filosofía de la economía*, Fuhem/Icaria Madrid/Barcelona, 1992.
- Barnett, R.J. y Cavanagh, J. (1994): *Sueños globales*, Flor del Viento Ediciones, Barcelona, 1995.
- Barrat-Brown, M. (1994): «La marginación de Africa», en C.Berzosa (Coord.): *La economía mundial en los 90*, Fuhem/Icaria, Madrid, 1994.
- Barrutia, X. (1996): «El papel de la inversión internacional», en Sutcliffe, B. (Coord.): *El incendio frío*, Icaria, Barcelona, 1996.

- Baudrillard, J. (1970): *La sociedad de consumo*, Plaza y Janés, 1974.
- Beck, U. (1986): *La sociedad del riesgo*, Paidós, Barcelona, 1998.
- Beck, U. (1997): *¿Qué es la globalización?*, Paidós, Barcelona, 1999.
- Becker, G. (1981): *Tratado sobre la familia*, Alianza Editorial, Madrid, 1987.
- Bell, D. (1997): *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Alianza, Madrid, 1977.
- Benería, L. (1995): «Los costes sociales del ajuste estructural en América Latina. ¿Está superada la crisis?», *Mientras Tanto* nº61, Barcelona, 1995.
- Benería, L. (1998): «Karl Polanyi, la construcción del mercado global y la “diferencia” de género», *Mientras Tanto* nº71, Barcelona, 1998.
- Bermejo, R. (1996): *Libre comercio y equilibrio ecológico*, Bakeaz, Bilbao, 1996.
- Bermejo, R. (1998): *Liberalización, globalización y sostenibilidad*, Ponencia VI Congreso de Economía Crítica, Universidad de Málaga, 12-14 de marzo de 1998.
- Berzosa, C. (1983): «La internacionalización del capital y el Estado», en R. Reyes (ed): *Cien años después de Marx*, Akal, Madrid, 1986.
- Berzosa, C. (Coord) (1994): *La economía mundial de los noventa*, Fuhem/Icaria, Madrid/Barcelona, 1994.
- Berzosa, C. y Sampedro, J.L. (1996): *Conciencia del subdesarrollo veinticinco años después*, Taurus, Madrid, 1996.
- Bocoock, R. (1993): *El consumo*, Talasa, Madrid, 1995.
- Bouguerra, M.L. (1999): «Los países del Sur, víctimas de los pesticidas», *Le Monde Diplomatique*, Abril de 1999.
- Boyer, R. (1994): «El tiempo de las naciones aún perdura», en: *El estado del mundo 1994*, Akal, 1994.
- Brown, L.R. (1993): «El inicio de una nueva era», en *La situación del mundo 1993* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1993.
- Brown, L.R. (1997a): «La escasez de alimentos: un llamamiento a la toma de conciencia», en *la Revista de Occidente*, nº194-195; Madrid, Julio-Agosto 1997.
- Brown, L.R. (1997b): «Ante la perspectiva de la escasez de alimentos», en *La situación del mundo 1997* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1997.
- Brown, L.R. (1998): «Las dificultades para aumentar la productividad agrícola», en *La situación del mundo 1998* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona, Madrid, 1998.
- Brown, L.R. (1999): «La alimentación de 9.000 millones de personas», en *La situación del mundo 1999* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1999.
- Bunker, S. (1996): «Materias primas y la economía global: olvidos y distorsiones de la ecología industrial», *Ecología Política* nº12, Barcelona, 1996.
- Bustelo, P. (1992): *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, Ed. Complutense, 2º edición ampliada, Madrid, 1992.
- Bustelo, P. (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Editorial Síntesis, Madrid, 1998.
- Campodónico, H. (1991): «El fracaso de la Ronda Uruguay», *Actualidad Económica* nº122, Lima, 1991.
- Capella, J.R. (1992): «Una lectura de Americanismo y fordismo de Antonio Gramsci», en J. Trias Vejarano (Coord): *Gramsci y la izquierda europea*, FIM, Madrid, 1992.
- Carrasco, C. (1995): «Un mundo también para nosotras», *Mientras Tanto* nº60, Barcelona,

1995.

- Carrasco, C. (1998): «Género y valoración social: la discusión sobre la cuantificación del trabajo de las mujeres», *Mientras Tanto n°71*, Barcelona, 1998.
- Cassen, B. (1996): «El comercio contra la sociedad», *Le Monde Diplomatique*, Diciembre 1996.
- CEPAL (1991): *El Desarrollo Sustentable: Transformación Productiva, Equidad y Medio Ambiente*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEIDER-FPNE-GRAIN (1996): «Patentes sobre la vida», en *Ecología Política n°12*, Icaria/CIP, Barcelona, Madrid, 1996.
- Clapés Estapà, J. (1994): «La alimentación y sus alteraciones», en Martín Zurro, A. y Cano, J.F.: *Atención Primaria*, Mosby/Doyma Libros, Barcelona, 1994.
- Contreras, J. (1996): «Estadísticas y pautas de consumo: ¿sabemos realmente lo que comemos?», en VV.AA.: *La alimentación mediterránea*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Coriat, B. (1991): *Pensar al revés*, Siglo XXI, Madrid, 1993.
- Costa, J. (1993): *Reinventar la publicidad. Reflexiones desde las ciencias sociales*, FUNDESCO, Madrid, 1993.
- Cruz, C. de la (1999): «Globalización de la economía y justicia económica», en P. de Villota (ed): *Globalización y género*, Síntesis, Madrid, 1999.
- Chomsky, N. y Ramonet, I. (1995): *Cómo nos venden la moto*, Icaria, Barcelona, 1995.
- Dabat, A. (1994a): *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, FCE, México, 1994.
- Dabat, A. (1994b): «Globalización mundial y alternativas de desarrollo», *Nueva Sociedad n°132*, Caracas, julio-agosto 1994.
- Daly, H.E. y Cobb, J.B. (1989): *Para el bien común*, FCE, México, 1993.
- Daly, H.E. (1991): «Criterios operativos para el desarrollo sostenible», en *Debats n° 35-36*, Valencia, Marzo-Junio 1991.
- Daly, H.E. (1992): «De la economía del mundo vacío a la economía del mundo lleno», en VV.AA.: *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Trotta, Madrid, 1997.
- Déniz, J. (1988): «La agricultura de la periferia», en E.Palazuelos (Coord.): *Dinámica capitalista y crisis actual*, Akal, Madrid, 1988.
- Déniz, J. (1997): «La economía mundial y el papel de las transnacionales», en *Exodo n°39*, Madrid, Mayo-Junio de 1997.
- Díaz-Salazar, R. (1994): «Un nuevo ciclo para la izquierda», *Cuadernos de Cristianisme i Justícia n°59*, Barcelona, 1994.
- Dierchxsens, W. (1994): «Globalización del crecimiento e historicidad de las transnacionales», *Pasos n°4*, San José, 1994.
- Dobson, A. (1990): *Pensamiento político verde*, Paidós, Barcelona, 1997.
- D'Orfeuill, H.R. (1993): *Le tiers monde*, La Découverte, Paris, 1993.
- Doyal, I. y Gough, I. (1992): *Teoría de las necesidades humanas*, Fuhem/Icaria, Madrid/Barcelona, 1994.
- Durning, A.T. (1991): «¿Cuánto es bastante?», en L.R.Brown: *La situación en el mundo 1991*, CIP/Eds Horizonte, Madrid, 1991.
- Durning, A.T. (1992): *¿Cuánto es bastante?. La sociedad de consumo y el futuro de la tierra*, Eds. Apóstrofe, Barcelona, 1994.
- Elster, J. (1991): *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, Gedisa, Barcelona.
- Elster, J. (1995): *Psicología política*, Gedisa, Barcelona.
- Ellacuría, I. (1990): «Utopía y profetismo», en *Mysterium Liberationis*, Trotta; Madrid,

1994.

- Emmanuel, A. (1972): *El intercambio desigual*, Siglo XXI, Madrid, 1973
- Escobar, A. (1995): «El desarrollo sostenible: diálogo de discursos», *Ecología Política* n°9, 1995.
- Esteinou, F.J. (1990): *Economía política y medios de comunicación*, Ed. Trillas, México, 1990.
- Esteve Mora, F. (1989): «Bienestar y economía posicional», en Muñoz de Bustillo, R. (Coord.): *Crisis y futuro del estado del bienestar*, Alianza Universidad, Madrid, 1989.
- Esteve Mora, F. (1991): «La evolución del consumo», en Miren Etxezarreta (coord): *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1991.
- Estevan, A. (1998): «El nuevo desarrollismo ecológico», *Archipiélago* n°33, Barcelona, 1998.
- EUROSTAT, *Principales agregados*, varios años.
- FAO (1996): *The Sixth World Food Survey*, Roma, 1996
- FAO (1997): *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1997.
- FAO (1997): *The impact of the Round on tariff escalation in agricultural products*, ESCP n°3, Roma, 1997.
- Fernández Durán, R. (1994): «El desorden se dispara», en VV.AA.: *Desarrollo, pobreza y medio ambiente*, Talasa, Madrid, 1994.
- Fernández Lloret et al. (1993): «Programa nutricional», en VV.AA.: *Manual del Residente de Medicina Familiar y Comunitaria*, Beecham, 1993.
- Fishler, C. (1996): «El modelo alimentario mediterráneo: mito y/o realidad», en VV.AA.: *La alimentación mediterránea*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Fowler, C. y Mooney, P. (1985): «El legado agrícola», en VV.AA.: *Vivir sobre la tierra, Premios Nobel Alternativos*, Integral, 1992.
- Frank, A.G. (1991): *El subdesarrollo del desarrollo. Un ensayo autobiográfico*, IEPALA, Madrid, 1992.
- Furones, M.A. (1980): *El mundo de la publicidad*, Aula abierta Salvat, Barcelona, 1980.
- Furtado, C. (1974): *O mito do desenvolvimento economico*, Paz e Terra, Río de Janeiro, 1974.
- Furtado, C. (1980): *Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario*, FCE, México, 1983.
- Furtado, C. (1994): *La invención del subdesarrollo*, Realidad Económica n° 133, 1995.
- Galbraith, J.K. (1958): *La sociedad opulenta*, Ariel, Barcelona, 1992.
- Galbraith, J.K. (1978): *El nuevo estado industrial*, Planeta-Agostini, Barcelona, 1986.
- Galbraith, J.K. (1992): *La cultura de la satisfacción*, Ariel; Barcelona, 1992.
- Galeano, E. (1996): «Sobre los medios de comunicación», *Le monde Diplomatique*, Enero 1996,
- García, E. (1993): «Sostenibilidad, suficiencia, sociología», *Mientras Tanto* n°53, Barcelona, 1993.
- García, E., Almenar, R. y Bono, E. (Dirs.) (1999): *La sostenibilidad del desarrollo: el caso valenciano*, Fundació Bancaixa, Valencia, 1999.
- García Delgado, J.L. y García Grande, MªJ. (1999): «La agricultura: una profunda transformación estructural» en J.L.García Delgado (dir): *España, Economía: Ante el Siglo XXI*, Espasa, Madrid, 1999.
- Gardner, G. (1997): «La conservación de las tierras de cultivo», en *La situación del*

- mundo* (informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/CIP, Barcelona/Madrid, 1997.
- Gardner, G. y Halweil, B. (2000): «Nutrir adecuadamente a los desnutridos», en *La situación del mundo 2000* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 2000.
 - Gaviria, M. (1996): *La séptima potencia*, Ediciones B, Barcelona, 1996.
 - Ghose, A.K. (1989): «Hambrunas», en J.Eatwel, M.Milgate y P.Newman (comp.): *Desarrollo económico. The New Palgrave*, Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid.
 - Giddens, A. (1990): *Consecuencias de la modernidad*, Alianza Universidad, Madrid, 1993.
 - Glyn, A. y Sutcliffe, B. (1992): «El nuevo orden capitalista: ¿global pero sin líder?», *Mientras Tanto n°61*, Barcelona, 1995.
 - Golsmith, E. (1996): «Una segunda juventud para las empresas coloniales», *Le Monde Diplomatique*, Abril 1996.
 - González Casanova, P. (1996): «El colonialismo global y la democracia», en S.Amin y P.González Casanova (1996): *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur* (TomoII), Anthropos, Barcelona, 1996.
 - Gómez Redondo R. y Jiménez Aboitiz R. (1995): «La transición de la mortalidad mundial», *Temas n°11*, 1995.
 - Goodland, R. (1992): «La tesis de que el mundo está en sus límites», en VV.AA: *Medio ambiente y desarrollo sostenible*, Trotta, Madrid, 1997.
 - Goodland, R. (1997): «Environmental sustainability in agriculture: diet matters», *Ecological Economics n°23*, 1997.
 - Gracia Arnaiz, M. (1996): *Paradojas de la alimentación contemporánea*, Icaria, Barcelona, 1996.
 - Gramsci, A.: *Antología*, Selección y traducción de M.Sacristán, Siglo XXI, México DF, 1970.
 - Hauwermeiren, S.V. (1996): «El comercio justo como alternativa para avanzar hacia la sustentabilidad», *Ecología Política n°11*, CIP/Icaria, Barcelona, 1996.
 - Heilbroner, R.L. (1985): *La naturaleza y lógica del capitalismo*, Siglo XXI, México, 1989.
 - Heilbroner, R.L. (1992): *El capitalismo del siglo XXI*, Península, Barcelona, 1996.
 - Heilbroner, R.L. y Milberg, W. (1995): *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Paidós, Barcelona, 1998.
 - Held, D. (1995): *La democracia y el orden global*, Paidós, Barcelona, 1997.
 - Heller, A. (1974): *Teoría de las necesidades en Marx*, Ediciones Península, Barcelona, 1978.
 - Hirsch, F. (1976): *Los límites sociales al crecimiento*, FCE, México, 1984.
 - Hobsbawm, E. (1999): *Entrevista sobre el siglo XXI*, Crítica, Barcelona, 2000.
 - Iglesias, J. (1998): «Para una salida de la pobreza en Nicaragua: programa de la canasta básica ampliada», en J.Riechmann (Coord): *Necesitar, desear, vivir*, Los libros de la catarata, Madrid, 1998.
 - Illich, I. (1975): *Némesis médica*, Barral Editores, Barcelona, 1975.
 - INE (1993): *Encuesta de Presupuestos Familiares 1990/91. Principales resultados*, 1993.
 - Ingrao, P. (1994): «Introducción», VV.AA: *Ideas para otro desarrollo*, FIM, Madrid, 1995.
 - Jackson, T. y Marks, N. (1996): «Consumo bienestar sostenible y necesidades humanas», *Ecología Política n°12*, Barcelona, 1996.

- Jacobs, M. (1991): *La economía verde*, Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1996.
- Jong-Il You (1995): «The Korean Model of Development and its Environmental Implications», en V.Bhaskar y A.Glyn (eds): *The North, The South and the Environment*, United Nations University Press, New York, 1995.
- Kindron, M. y Segal, R. (1991): *The New State of the World*, 1991.
- Kostka, E. y Brito, J.G. (1997): «Consumo y medioambiente», en J.Ballesteros y J.Pérez Adán: *Sociedad y medioambiente*, Trotta, Madrid, 1997.
- Lacroix, M. (1994): *El humanicidio. Ensayo de una moral planetaria*, Sal Terrae, Santander, 1995.
- Lerda, J.C. (1996): «Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias», *Revista de la CEPAL n°58*, Santiago de Chile, Abril 1996.
- Lipietz, A. (1989): *Elegir la audacia*, Trotta, Madrid, 1997. (Edición con comentarios del autor fechados en 1996).
- Lipietz, A. y Leborgne, D. (1990): «Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales», en F.Alburquerque, A. de Mattos y R.Jordan: *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1990.
- Lipietz, A. (1995a): «Evoluciones y alternativas: esperanzas del post-fordismo», en M.Monereo (Coord.): *Ideas para otro desarrollo*, FIM, Madrid, 1995.
- Lipietz, A. (1995b): «Crisis ecológicas globales y conflictos Norte-Sur», *Realidad Económica n°133*, Buenos Aires, 1995.
- Lughini, G. (1994): «La edad del despilfarro. Paro y necesidades sociales», en: *Ideas para otro desarrollo*, FIM, Madrid, 1995.
- Mae-Wan Ho (1996): «Los riesgos de los alimentos manipulados genéticamente», *Mientras Tanto n°72*, Barcelona, Primavera 1998.
- Mandel, E. (1992): *El poder y el dinero*, Siglo XXI, México, 1994.
- MAPA: *La alimentación en España*, todos los años.
- Mardomingo Sanz, M.J. (2000): «Obesidad y factores socioculturales», *Jano*, vol LVIII, n°1.332, febrero 2000.
- Mardones, J.M. (1991): *Capitalismo y religión. La religión política neoconservadora*, Sal Terrae, Santander, 1991.
- Mardones, J.M.(1994): «Por una cultura de la solidaridad», *Cuadernos de Fe y Secularidad*, Sal Terrae, Santander, 1994.
- Martin, H.P. y Schumann H. (1996): *La trampa de la globalización*, Taurus, Madrid, 1998.
- Martínez Alier, J. y Schlupmann, K. (1991): *De la economía a la ecología*, FCE, México, 1991.
- Martínez Alier, J. (1994): *De la economía ecológica al ecologismo popular*, 2ªed. revisada y ampliada, Icaria, Barcelona, 1994.
- Martínez Alier, J. (1997): «Deuda ecológica y deuda externa», *Ecología Política n°14*, Icaria, Barcelona, 1997.
- Martínez Fernández, M. (1985): «Sobre la sociedad de consumo. El peligro de la nostalgia eufórica», *Cuadernos de Ciencia Política y Sociología*, 1985.
- Martínez González-Tablas, A. (1983): «La internacionalización del capital», en R.Reyes (ed): *Cien años después de Marx*, Akal, 1986.
- Martínez González-Tablas, A. (1991): «La Economía Mundial después de la Guerra del Golfo», *Papeles para la Paz n°43*, Madrid, 1991.

- Martínez González-Tablas, A. (1994): «La articulación del centro de la economía mundial», en C.Berzosa (Coord.): *La economía mundial en los 90*, Fuhem/Icaria, Madrid, 1994.
- Martínez González-Tablas, A. (1997): «Globalización: realidad multidimensional y mito», *Mientras Tanto* n°70, Barcelona, otoño.
- Martínez González-Tablas, A. (2000): *Economía Política de la globalización*, Ariel, Barcelona, 2000.
- Marx, K. (1848): *El manifiesto comunista*, Edición de Anselmo Sanjuan, Alhambra, Madrid, 1985.
- Marx, K. (1857-1858): *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse)*, Edición de Manuel Sacristán, OME 21-22, Crítica-Grijalbo, Barcelona, 1977.
- Marx, K. (1859): *Contribución a la crítica de la economía política*, Comunicación, Madrid, 1978.
- Marx, K. (1867): *El Capital I*, FCE, México, 1992.
- Marx, K. (1859): *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, Comunicación, Madrid, 2ª edición, 1978.
- Mattelart, A (1996): *La mundialización de la comunicación*, Paidós, Barcelona, 1998.
- Max-Neff, Manfred A. (1993): *Desarrollo a escala humana*, Icaria, Barcelona, 1994.
- Max-Neff (1995): «Economic Growth and Quality of Live: A Threshold Hypothesis», *Ecological Economics* vol. 15.
- McGinn, A.P. (1997): «Prevención de las enfermedades crónicas en los países en desarrollo», en *La situación del mundo* (Informe del Worldwatch Institute), Icaria/CIP, Barcelona/Madrid, 1997.
- McGinn, A.P. (1998): «La promoción de una pesca sostenible», en *La situación del mundo 1998* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1998.
- Meil, G. (1999): *La postmodernización de la familia española*, Acento Editorial, Madrid, 1999.
- Mellor, M. (1997): «Un socialismo verde y feminista: la teoría y la práctica», *Ecología Política* n°14, Icaria, Barcelona, 1997.
- MERCASA (1998): *Alimentación en España. Producción, industria, distribución y consumo*, 1998.
- Mies, M. (1988): «Liberación del consumo o politización de la vida cotidiana», *Mientras Tanto* n°48, 1992.
- Mies, M. (con Vandana Shiva) (1996): «La seguridad alimentaria en manos de las mujeres. El llamamiento de Leipzig», *Ecología Política*, n°12, Icaria/CIP, Barcelona, 1996.
- Mies, M. (con Vandana Shiva) (1998): *La praxis del ecofeminismo*, Icaria, Barcelona, 1998.
- Millán Pereira, J.L. (1993): *La economía de la información*, Trotta, Madrid, 1993.
- Mills, C.W. (1971): *La imaginación sociológica*, FCE, México.
- Montero López et al. (1999): «Hábitos alimentarios en mujeres: frecuencia del consumo de alimentos y valoración del cambio en el comportamiento alimentario», *Atención Primaria*, vol.23, n°3, 28 de febrero de 1999.
- Moreiras et al. (1995): «Tendencias de los hábitos alimentarios y estado nutricional en España. Resultados de las Encuestas de Presupuestos Familiares (1964-1991)», en J.Mataix, L.Serra, J.Aranceta: *Guías alimentarias para la población española*, Barcelona, SG-SENC, 1995.

- Muñoz Ciudad, C. (1999): «Consumo y nivel de vida», en J.L.García Delgado (Dir): *España, Economía: Ante el Siglo XXI*, Espasa, Madrid, 1999.
- Muñoz de Bustillo, R. (Coord) (1989): *Crisis y futuro del estado de bienestar*, Alianza Universidad, Madrid, 1989.
- Muñoz de Bustillo, R. (1995): «Internacionalización de la economía y mercado de trabajo», *Mientras Tanto* n°60, 1995.
- Murciano, M. (1992): *Estructura y dinámica de la comunicación internacional*, Bosch comunicación, Barcelona, 1992.
- Naredo, J.M. (1987): *La economía en evolución*, Siglo XXI, Madrid, 1987.
- Naredo, J.M. (1998a): «Sobre la función mixtificadora del pensamiento económico dominante», *Archipiélago* n°33, Barcelona, Otoño de 1998.
- Naredo, J.M. (1998b): «Cuantificando el capital natural. Más allá del valor económico», *Ecología Política* n°16, Barcelona, 1998.
- Naredo, J.M. (1998c): «Sobre pobres y necesitados», en J.Riechmann (Coord): *Necesitar, desear, vivir*, Los libros de la catarata, Madrid, 1998.
- Naredo, J.M. [Con A.Valero (eds)] (1999): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Fundación Argentaria/Visor, Madrid, 1999.
- Nussbaum, M. (1998): «Capacidades humanas y justicia social. En defensa del esencialismo aristotélico», en J.Riechmann (Coord): *Necesitar, desear, vivir*, Los libros de la catarata, Madrid, 1998.
- OCDE (1995): *International Direct Investment Statistical Yearbook*, París, 1995.
- O'Connor, J. (1988): «Introduction», *Capitalism, Nature, Socialism. A Journal of Socialist Ecology* n°1, 1988 (trad. esp. en *Ecología Política* n°1, Barcelona, 1991).
- Oman, C. (1994): *Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, OCDE, París, 1994.
- ONUDI (1997): *International Yearbook of Industrial Statistics*, Viena, 1997.
- Osorio, J. (1995): «Neoliberalismo y globalización: notas para una demarcación de fronteras y de políticas alternativas», en H.Dilla, M.Monereo y J.Valdés (Coords.): *Alternativas de izquierda al neoliberalismo*, FIM, madrid, 1995.
- Ovejero, F. (1989): *Intereses de todos, acciones de cada uno*, Siglo XXI, Madrid, 1989.
- Ovejero, F. (1994): *Mercado, ética y economía*, Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1994.
- Palazuelos, E. et al (1990): *Estructura económica capitalista internacional*, Akal, Madrid, 1990.
- Palma, G. (1981): «Dependencia y desarrollo: una visión crítica», en D.Seers: *La teoría de la dependencia*, FCE, México, 1987.
- Papon, P. (1997): «Mundialización acelerada de la ciencia», *Le Monde Diplomatique* n°16, Febrero 1997.
- Pinto, J.L. (1995): «Los imaginarios sociales», *Cuadernos de Fe y Secularidad*, Sal Terrae/FyS, Santander/Madrid, 1995.
- Platt McGinn, A. (1997): «Prevención de las enfermedades crónicas en los países en desarrollo», en *La situación del mundo 1997* (Informe anual del Worldwatch Institute), Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1997.
- PNUD (1992): *Informe sobre Desarrollo Humano 1992*, Tercer Mundo Editores, Colombia, 1992.
- PNUD (1995): *Informe sobre Desarrollo Humano 1995*, Ed. Mundi-Prensa, Madrid, 1995.
- PNUD (1996): *Informe sobre Desarrollo Humano 1996*, Ed. Mundi-Prensa, Madrid,

1996.

- PNUD (1998): *Informe sobre Desarrollo Humano 1988*, Ed. Mundi-Prensa, Madrid, 1998.
- PNUD (1999): *Informe sobre desarrollo humano 1999*, Ed. Mundi-Prensa, Madrid, 1999.
- Polanyi, K. (1944): *La gran transformación*, La Piqueta, Madrid, 1989.
- Prebisch, R. (1949): *El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Trimestre Económico, 16(3), nº63.
- Postel, S. (1994): «Capacidad de carga», en L.R.Brown: *La situación del mundo 1994*, CIP, Madrid, 1994.
- Rama, R. (1997): «Evolución y características de la alimentación fuera del hogar y del consumo de alimentos procesados en España», *Agricultura y Sociedad*, MAPA, Madrid, septiembre-diciembre de 1997.
- Recio A. Y Riechmann, J. (1996): *Quien parte y reparte...*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Recio A. (1997): *Trabajo, personas, mercados*, Icaria/Fuhem, Barcelona/Madrid, 1997.
- Rees, W.E. (1996): «Indicadores territoriales de sustentabilidad», *Ecología Política* nº12, Barcelona, 1996.
- Reiffers, J.L. y otros: *Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno. (Efectos sobre la cultura, la comunicación, la educación, la ciencia y la tecnología)*, Tecnos, Madrid, 1982.
- Renau, J (1987): «Educación en una sociedad en crisis. Retos e interrogantes», *Cristianismo y Justicia* nº16, Barcelona, 1987.
- Renner, M. (1990): *Armamento y seguridad*, Bakeaz/Los libros de la catarata, Madrid, 1993.
- Riechmann, J. (con Fernández Buey, F.)(1996): *Ni tribunales*, Siglo XXI, Madrid, 1996.
- Riechmann, J. (Coord) (1998a): *Necesitar, desear, vivir*, Los libros de la catarata, Madrid, 1998.
- Riechmann, J. (con Fernández Buey, F.; Coords)(1998b): *Trabajar sin destruir*, HOAC, Madrid, 1998.
- Riechmann, J. (2000): *Un mundo vulnerable*, Los libros de la catarata, Madrid, 2000.
- Ritzer, G. (1993): *La McDonalización de la sociedad*, Ariel, Barcelona, 1996.
- Rodríguez Artalejo et al. (1996a): «El consumo de alimentos y nutrientes en España en el período 1940-1988. Análisis de su consistencia con la dieta mediterránea», *Medicina Clínica* vol 106, nº5, 1996.
- Rodríguez Artalejo et al. (1996b): «El consumo de alimentos y nutrientes en España en el período 1940-1988 (y II). Un estudio comparativo de las principales fuentes de información sobre consumo alimentario», *Medicina Clínica* vol.107, nº12, 1996.
- Rodríguez artalejo et al. (1997): «Dieta mediterránea», *Clínica Rural* nº475, Marzo de 1997.
- Rodríguez Braun, C. (2000): *Estado contra mercado*, Taurus, Madrid, 2000.
- Rodríguez Cabrero, G. (1986): «La medición de la necesidad: Precisiones conceptuales», *Economistas* nº18, Colegio de Madrid, Febrero de 1986.
- Rodríguez Cabrero, G. (Comp.) (1991): *Estado, privatización y bienestar*, Fuhem/Icaria; Madrid/Barcelona, 1991.
- Rodríguez Cabrero, G. (y Alonso, L.E.): «Necesidades sociales y crisis de los consumos públicos», *Revista de Occidente* nº162, Noviembre de 1994.
- Robinson, J. (1979): *Aspectos del desarrollo y el subdesarrollo*, FCE, México, 1981.
- Romano, V. (1993): *La formación de la mentalidad sumisa*, Los libros de la catarata/FIM,

Madrid, 1993.

- Roig, R. (1995): *El control de la comunicación de masas: bases estructurales y psicosociales*, Libertarias/Prodhufi, Madrid, 1995.
- Rubert de Ventós, X. (1997): «No les des pescado, dales caña», *Revista de Occidente* n°194-195, Julio-Agosto de 1997, Madrid.
- Ryan, M. y Flavin, Ch. (1995): «China: sus límites y desafíos», en L.Brown et al.: *La situación del mundo 1995*, CIP-Emecé, Madrid, 1995.
- Sacristán, M. (1987): *Pacifismo, ecología y política alternativa*, Icaria, Barcelona, 1987.
- Sachs, I. (1998): «Reapropiarse de los derechos humanos», *Le Monde Diplomatique*, Septiembre de 1998.
- Salas, J. y Trallero, R. (1995): «Nutrición», en Farreras/Rozman: *Medicina interna*, Mosby/Doyma Libros, Barcelona, 1995.
- Samater, I.M. (1984): *From "growth" to "basic needs": the evolution of development theory*, Monthly Review, vol. 36, n°5, 1984.
- Scitovsky, T. (1976): *Frustraciones de la riqueza*, FCE, México, 1986.
- Schweickart, D. (1993): *Más allá del capitalismo*, Sal Terrae/Cristianisme i Justície, Santander/Barcelona, 1997.
- Sebatián, L. de (1999): *El rey desnudo*, Trotta, Madrid, 1999.
- Segura, J. (1992): *La industria española y la competitividad*, Espasa Calpe, Madrid, 1992.
- Sempere, J. (1988): «Necesidades humanas y política de izquierdas», *Mientras Tanto* n°35, 1988.
- Sempere, J. (1992): «Algunas propuestas alternativas», *Mientras Tanto* n°50, 1992.
- Sempere, J. (1994): «Entre el liberalismo económico y la protección social», *Mientras Tanto* n°56, 1994.
- Sempere, J. (1996): «La izquierda ante la técnica y las necesidades», *El viejo topo* n°102, 1996.
- Sempere, J. (1996b): «Algunas propuestas educativas para una sociedad diferente», en VV.AA.: *De la fe a la utopía social*, Sal Terrae, Santander, 1996.
- Sempere, J. (1997): *Necesidades y política socialista*, Mimeo.
- Sempere, J. (1997b): *La cultura de la austeridad*, Ponencia de las Jornadas sobre «La izquierda ante la globalización», Madrid, 31 de mayo y 1 de junio.
- Sempere, J. (1998): «Necesidades y política ecosocialista», en J.Riechmann (Coord): *Necesitar, desear, vivir*, Los libros de la catarata, Madrid, 1998.
- Sempere, J. (con Riechmann, J.) (2000): *Sociología y medio ambiente*, Síntesis, Madrid, 2000.
- Sen, A.(1977): «Starvation and Exchange Entitlements: A General Approach and its Implication to the Great Bengal Famine», *Cambridge Journal of Economics* 1(1).
- Sen, A. (1981): *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1992): *Nuevo examen de la desigualdad*, Alianza Economía, Madrid, 1995.
- Sen, A. y Nussbaum, M. (1993): *La calidad de vida*, FCE, México, 1996.
- Sen, A. (1996): «¿Por qué realmente debemos preocuparnos por la desigualdad internacional?», en VV.AA.: *Norte-Sur. Un nuevo orden mundial humano*. Editorial Complutense, Madrid, 1996.
- Senillosa, I. (1992): «Introducción», en VV.AA.: *Pobreza, desarrollo y medio ambiente*, Deriva Editorial/Intermón, Barcelona, 1992.
- Senillosa, I. (1997): «¿Cuánta población rica puede sustentar la tierra?», en *Ecología*

Política nº14, Icaria, Barcelona, 1997.

- Sung, J.M. (1998): *Deseo, mercado y religión*, Sal Terrae, Santander, 1999.
- Sutcliffe, B. (1993): «Desarrollo humano: una valoración crítica del concepto y del índice», *Cuaderno de trabajo HEGOA nº10*, Bilbao, 1993.
- Sutcliffe, B. (1995): «Desarrollo frente a Ecología», *Ecología Política nº9*, Barcelona, 1995.
- Sutcliffe, B. (Coord.)(1996): *El incendio frío*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Sutcliffe, B. (con Glyn, A.)(1999): «Still underwhelmed: indicators of globalization and their misinterpretation», *Review of Radical Political Economics*, 31(1)
- Streeten, P. (1978): *Basic needs: Some issues*, World Development 6, nº3, 1978.
- Streeten, P. y colaboradores (1981): *Lo primero es lo primero: Satisfacer las necesidades humanas básicas en los países en desarrollo*, Tecnos, Madrid, 1986.
- Streeten, P. (1992): «El hambre», en Sutcliffe, B. (Coord.): *El incendio frío*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Sunkel, O. y Fuenzalida, E. (1979): «Capitalismo transnacional y capitalismo nacional», en J.J.Villamil (selecc.): *Capitalismo transnacional y desarrollo nacional*, FCE, México, 1981.
- Tamames, R.(1983): *Ecología y desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid, 4ª edición ampliada, 1983.
- Tello, E. (1989): «Demandas ecosocialistas», *Mientras Tanto nº39*, 1989.
- Tello, E. (1992): «Después de Río: la producción limpia y sus adversarios», *Mientras Tanto nº51*, 1992.
- Tello, E. (1996): «Ken Saro-Wiwa y el ecologismo de los pobres de la tierra», *Mientras Tanto nº64*, 1996.
- Tortosa, J.M. (1993): *La pobreza capitalista*, Tecnos, Madrid, 1993.
- Trainer, F.E. (1985): *Abandon Affluence!*, Zed Books, Londres, 1989.
- Ulrich von Weizsäcker, E; Hunter Lovins, L.; Lovins, Amory B. (1997): *Factor 4: Duplicar el bienestar con la mitad de los recursos naturales* (informe al Club de Roma), Galaxia Gutenberg/ Círculo de Lectores, Barcelona, 1997.
- UNCTAD (1996): *World Investment Report*, New York and Geneva, 1996.
- UNCTAD (1997): *World Investment Report*, New York and Geneva, 1997.
- Uría, J.L. (1996): «Las necesidades biológicas», en Sutcliffe, B. (Coord.): *El incendio frío*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Vargas Machuca, R. (1991): «La interpelación de la izquierda española al cristianismo», en VV.AA.: *Euroizquierda y cristianismo*, Madrid, Fundación F.Ebert, 1991.
- Vázquez Montalbán, M. (1997): *Historia de la comunicación social*, Crítica, Barcelona (Ed. Revisada y ampliada).
- Veblen, Th. (1899): *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE, 1974.
- Vidal Villa, J.M. (1994): «Mundialización de la economía vs. Estado centralista», en C.Berzosa (Coord.): *La economía mundial en los 90*, Fuhem/Icaria, Madrid, 1994.
- Vidal Villa, J.M. (1996): *Mundialización*, Icaria, Barcelona, 1996.
- Vilas, C.M. (1996a): «Democracia y alternativas al neoliberalismo», CEIICH-UNAM, mimeo.
- Vilas, C.M. (1996): «Estado, sociedad y democracia en América Latina: notas sobre la problemática contemporánea», en S.Amin y P.González Casanova (Dirs): *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur* (Tomo II), Anthropos, Barcelona, 1996.
- Wallerstein, I. (1983): *El capitalismo histórico, Siglo XXI*, Madrid, 1988.
- Waterman, P. (1994): «Global, civil, solidario. La complejización del nuevo mundo»,

Nueva Sociedad n°132, Caracas, 1994.

- Worldwatch Institute, *La situación del mundo* (años: 1991; 1993; 1994; 1995); CIP, Madrid.
- Worldwatch Institute, *La situación del mundo* (años: 1997; 1998; 1999; 2000); Icaria/Fuhem; Barcelona/Madrid.
- Worldwatch Institute, *Signos vitales 1998/1999*, Gaia proyecto 2050/ Bakeaz, Bilbao.
- Yoshino, M.Y. y Rangan, U.S. (1995): *Las alianzas estratégicas*, Ariel, Barcelona, 1996.
- Young, J.E. y Sachs, A. (1995): «La creación de una economía de materiales sostenible», en: *La situación del mundo 1995*, Informe del Worldwatch Institute, CIP, Madrid, 1995.
- Zallo, R. (1988): *Economía de la comunicación y la cultura*, Akal, Madrid, 1988.