

# Zygmunt Bauman



¿La riqueza  
de unos pocos  
nos beneficia  
a todos?

## PAIDÓS ESTADO Y SOCIEDAD

Colección dirigida por Carme Castells

Últimos títulos publicados:

- J. Rifkin, *La civilización empática. La carrera hacia una conciencia global en un mundo en crisis*
- P. Rosanvallon, *La legitimidad democrática. Imparcialidad, reflexividad y proximidad*
- L. Napoleoni, *La mordaza. Las verdaderas razones de la crisis mundial*
- A. Margalit, *La sociedad decente*
- E. M. Wood, *De ciudadanos a señores feudales*
- M. Yunus, *Las empresas sociales*
- L. Napoleoni, *Maonomics. La amarga medicina china contra los escándalos de nuestra economía*
- J. S. Nye Jr., *Las cualidades del líder*
- A. Montebourg, *¡Votad la desglobalización! Los ciudadanos somos más poderosos que la globalización*
- D. Innerarity, *La democracia del conocimiento. Por una sociedad inteligente*
- J. Rifkin, *La tercera Revolución Industrial. Cómo el poder lateral está transformando la energía, la economía y el mundo*
- J. Gray, *Anatomía de Gray. Textos esenciales*
- U. Beck, *Crónicas desde el mundo de la política interior global*
- C. Casarino y A. Negri, *Elogio de lo común. Conversaciones sobre filosofía y política*
- M. C. Nussbaum, *Crear capacidades. Propuesta para el desarrollo humano*
- K. R. Popper, *La responsabilidad de vivir. Escritos sobre política, historia y conocimiento*
- L. Napoleoni, *10 años que conmovieron al mundo. 2001-2011*
- S. Champeau y D. Innerarity (comps.), *Internet y el futuro de la democracia*
- M. C. Nussbaum, *Las fronteras de la justicia*
- F. Hollande y E. Morin, *Diálogos sobre la política, la izquierda y la crisis*
- U. Beck, *Una Europa alemana*
- Z. Bauman, *Sobre la educación en un mundo líquido*
- C. Vivanti, *Maquiavelo. Los tiempos de la política*
- M. C. Nussbaum, *La nueva intolerancia religiosa. Cómo superar la política del miedo en una época de inseguridad*
- D. Innerarity, *Un mundo de todos y de nadie. Piratas, riesgos y redes en el nuevo desorden global*
- M. C. Nussbaum, *Los límites del patriotismo. Identidad, pertenencia y «ciudadanía mundiales»*
- N. Chomsky y L. Polk, *La guerra nuclear y la catástrofe ambiental*
- L. Napoleoni, *Democracia en venta. Cómo la crisis económica ha derrotado la política*
- Z. Bauman y D. Lyon, *Vigilancia líquida*
- J. Rifkin, *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*
- Z. Bauman, *Vidas desperdiciadas. La modernidad y sus parias*
- E. Morin y M. Ceruti, *Nuestra Europa*
- J. Scahill, *Guerras sucias. El mundo es un campo de batalla*
- J. Staud-Facchin, *¿Demasiado inteligente para ser feliz? Las dificultades del adulto superdotado en la vida cotidiana*
- Z. Bauman, *¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?*

## Zygmunt Bauman

# ¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?

Traducción de Alicia Capel Tatjer

Título original: *Does the Richness of the Few Benefit Us All?*, de Zygmunt Bauman  
Publicado originalmente en inglés por Polity Press  
Publicado por acuerdo con Polity Press Ltd., Cambridge, y Gius. Laterza & Figli,  
Roma

Traducción de Alicia Capel Tatjer

Cubierta de Judit G. Barcina

1ª edición, enero 2014

© 2013 Zygmunt Bauman  
© 2014 de la traducción, Alicia Capel Tatjer  
© 2014 de todas las ediciones en castellano,  
Espasa Libros, S. L. U.,  
Avda. Diagonal, 662-664. 08034 Barcelona, España  
Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.  
www.paidos.com  
www.espacioculturalyacademico.com  
www.planetadelibros.com  
ISBN 13: 978-84-493-2977-7  
ISBN 10: 84-493-2977-9

Editorial Planeta Colombiana S.A.  
Calle 73 N.º 7-60, Bogotá

ISBN 13: 978-958-42-3995-2  
ISBN 10: 958-42-3995-3

Primera impresión (Colombia): junio de 2014  
Impresión y encuadernación: Nomos Impresores

Impreso en Colombia - *Printed in Colombia*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor.

Porque al que tiene, se le dará más y abundará;  
y al que no tiene, aun aquello que tiene le será quitado.

MATEO 13,12

Dondequiera que hay gran propiedad, hay gran desigualdad. Por cada hombre rico debe haber por lo menos quinientos pobres.

ADAM SMITH

Esta disposición a admirar, y casi a idolatrar, a los ricos y poderosos, y a despreciar o, como mínimo, ignorar a las personas pobres y de condición humilde es la principal y más extendida causa de corrupción de nuestros sentimientos morales.

ADAM SMITH

No rechacéis razones por ser desordenadas.  
Dejad a vuestra razón discurrir  
para que la verdad aparezca donde estaba escondida  
y se esconda lo falso que parece verdad.

SHAKESPEARE,  
*Medida por medida*

## SUMARIO

Introducción .....	11
1. ¿Hasta qué punto hay desigualdad hoy? .....	17
2. ¿Por qué toleramos la desigualdad? .....	33
3. Algunas grandes mentiras sobre las que se asienta una mentira todavía mayor .....	41
4. Palabras contra hechos: una reflexión <i>a posteriori</i> ... ..	103

## INTRODUCCIÓN

Un estudio reciente del Instituto Mundial para la Investigación del Desarrollo Económico de la Universidad de las Naciones Unidas afirma que en el año 2000 el 1 por ciento más rico de la población poseía el 40 por ciento de los activos globales, y que el 10 por ciento más rico de la población poseía el 85 por ciento del total de la riqueza mundial. La mitad más pobre de la población adulta mundial poseía por su parte el 1 por ciento de la riqueza global.<sup>1</sup> Ésta, no obstante, no es más que una instantánea de un proceso en curso. Diariamente aparecen noticias aún peores para la igualdad mundial, y por lo tanto *también para nuestra calidad de vida global*. Y la situación no hace sino empeorar.

---

1. James B. Davies, Susanna Sandstrom, Anthony Shorrocks y Edward N. Wolff, «The World Distribution of Household Wealth», documento de debate, n° 2008/03, World Institute for Development Economics Research, United Nations University, febrero de 2008.

«Las desigualdades sociales harían sonrojarse de vergüenza a los inventores del proyecto de la modernidad», concluyen Michel Rocard, Dominique Bourg y Florian Augagner en su artículo «La especie humana, en peligro» publicado en *Le Monde* el 3 de abril de 2011. En la era de la Ilustración, en tiempos de Francis Bacon, Descartes o incluso Hegel, el nivel de vida en cualquier lugar del planeta nunca llegaba a duplicar al de la región más pobre. Hoy, el país más rico, Qatar, alardea de tener una renta *per capita* 428 veces más alta que el país más pobre, Zimbabue. Y éstas son, no lo olvidemos, comparaciones entre promedios, recuerden el ocurrente chiste sobre las estadísticas y los pollos: si mi vecino se come dos pollos y yo uno a la semana, el promedio estadístico dice que cada uno de nosotros nos comemos pollo y medio a la semana.

La tenaz persistencia de la pobreza en un planeta dominado por el fundamentalismo del crecimiento económico es suficiente para que el observador se detenga y reflexione tanto sobre los daños directos como sobre los daños colaterales de esta redistribución de la riqueza. El profundo abismo que separa a los pobres sin futuro de los ricos, optimistas, seguros de sí mismos y sin complejos —un abismo de tal profundidad que excede la capacidad del explorador más esforzado y valiente para delimitarla en su totalidad— es una

buena razón para estar enormemente preocupado. Como advierten Rocard y los otros coautores del mencionado artículo, la primera víctima de esa profunda desigualdad será la democracia, a medida que todos los bienes necesarios, cada vez más escasos e inaccesibles, para la supervivencia y para llevar una vida aceptable se conviertan en objeto de una rivalidad encarnizada (y quizás guerras) entre los que tienen y los que están desesperadamente necesitados.

Así, una de las justificaciones morales de los defensores del libre mercado ha sido cuestionada cuando no refutada: la que afirma que la *persecución del beneficio individual también proporciona el mejor mecanismo para la persecución del bien común*. En las dos décadas anteriores al estallido de la última crisis financiera, entre la mayoría de los países de la OCDE,\* la renta familiar real del

---

\* La Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo, que se presenta a sí misma, en su página web, como una asociación de treinta y cuatro estados miembros que «abarca a todo el planeta, desde Norteamérica y Suramérica hasta Europa y la región de Asia y del Pacífico. Forman parte de ella muchos de los países más avanzados del mundo pero también países emergentes como México, Chile y Turquía. Trabajamos estrechamente con los gigantes emergentes como China, la India o el Brasil y las economías en desarrollo de África, Asia, Latinoamérica y el Caribe. Jun-

10 por ciento más rico creció mucho más rápido que la del 10 por ciento más pobre. En algunos países, la renta real de la franja más pobre incluso disminuyó. Así pues, las desigualdades en la renta se han ampliado notablemente. «En Estados Unidos, la renta media del 10 por ciento más rico representa hoy 14 veces la renta media del 10 por ciento más pobre», admite Jeremy Warner, editor adjunto del *Daily Telegraph*, uno de los periódicos que más entusiasmo ha mostrado en defender la capacidad y la eficacia de la «mano invisible del mercado» para resolver todos aquellos problemas que crea el mercado (e incluso más). Y Jeremy Warner añade: «El aumento de la desigualdad en la renta, aunque obviamente resulta indeseable desde una perspectiva social, no resulta tan importante si todo el mundo se hace más rico a la vez. Pero cuando la mayor parte de los beneficios del progreso económico acaban en manos de un número comparativamente menor de personas que ya tienen unas rentas altas, que es lo que está ocurriendo en la práctica, está claro que hay un problema».<sup>2</sup>

---

tos, nuestro propósito sigue siendo el de construir un mundo más sólido, limpio y justo». (N. del t.)

2. Jeremy Warner, «Scourge of Inequality is Getting Worse and Worse», publicado en el blog del *Daily Telegraph*, 3 de mayo de 2011 <<http://blogs.telegraph.co.uk/finance/jeremywarner/100010>

Este reconocimiento, dicho de manera tan tibia, y que no es más que una verdad a medias, se suma a una ola creciente de investigaciones y estadísticas oficiales que demuestran la distancia cada vez mayor que separa a los de arriba de los de abajo en la jerarquía social. Contradiciendo claramente las declaraciones políticas que se intentan convertir en una creencia generalizada (sobre las cuales no se reflexiona, ni tampoco se cuestionan) *la riqueza acumulada por las clases más ricas no se ha «filtrado» en absoluto hacia abajo ni nos ha hecho más ricos al resto, ni nos ha hecho sentir más seguros y optimistas respecto a nuestro futuro y el de nuestros hijos, ni tampoco nos ha hecho más felices...*

En la historia del mundo ya no es noticia que la desigualdad tiende a multiplicarse y a extenderse de manera cada vez más rápida (como atestigua la cita del Evangelio de San Mateo al principio de este ensayo). Y en los últimos años el persistente problema de la desigualdad ha vuelto al centro del debate público, convirtiéndose en el objeto de apasionados debates, desde perspectivas novedosas, espectaculares, chocantes o esclarecedoras.

---

097/scourge-of-inequality-is-getting-worse-and-worse/> [Acceso: enero de 2013].

## ¿HASTA QUÉ PUNTO HAY DESIGUALDAD HOY?

Déjenme empezar con unas cuantas cifras que ilustran la utilidad de aplicar nuevos y distintos enfoques a esta cuestión.

El enfoque más sugerente viene del descubrimiento, o más bien del reconocimiento tardío, de que la gran división que hay dentro de la sociedad norteamericana, británica y de un número cada vez mayor de otras sociedades «se presenta hoy no tanto entre los de arriba, los del medio y los de abajo, cuanto como un pequeño grupo situado muy arriba y después casi todo el resto».<sup>1</sup> Así, por ejemplo, «en Estados Unidos, el número de milmillonarios se multiplicó 40 veces en los 25 años anteriores a 2007, mientras que la riqueza total de los 400 norteamericanos más ricos aumentó de

---

1. Stewart Lansey, *The Cost of Inequality*, Gibson Square Books, 2012, pág. 7.

169 mil millones de dólares hasta los 1.500 miles de millones de dólares». Después de 2007, durante los años del colapso del crédito que siguieron a la depresión económica y al aumento del desempleo, esta tendencia adquirió un ritmo exponencial. Lo que ocurrió es que, en vez de afectar a todo el mundo por igual como se esperaba, la crisis demostró ser clara y tenazmente selectiva en la distribución de sus males: en 2011 el número de milmillonarios en Estados Unidos alcanzó un récord, contando a partir de 1.210, pues sus riquezas pasaron de 3.500 miles de millones en 2007 a 4.500 miles de millones en 2010. «En 1990, necesitabas una fortuna de 50 millones de libras esterlinas para conseguir entrar en la lista de las 200 personas más ricas residentes en el Reino Unido, que recopilaba anualmente el *Sunday Times*. En 2008, esa cifra se había disparado hasta los 430 millones de libras, casi nueve veces más». <sup>2</sup> Con todo, «la riqueza combinada de las mil personas más ricas del mundo es casi el doble que la riqueza de los 2.500 millones más pobres». Según el Instituto Mundial para la Investigación de Desarrollo Económico, con sede en Helsinki, la población perteneciente al 1 por ciento más rico es

2. *Ibid.*, pág. 16.

ahora casi 2.000 veces más rica que el 50% de la población mundial.<sup>3</sup>

Tras recopilar las estimaciones disponibles sobre la desigualdad global, Danilo Zolo concluyó que «se necesitan pocos datos para confirmar de forma dramática que el sol se está poniendo sobre la “era de los derechos” en esta fase de la globalización. La Organización Internacional del Trabajo estima que 3.000 millones de personas viven por debajo del umbral de pobreza, establecido en 2 dólares al día». <sup>4</sup> Al igual que apuntaba Zolo, John Galbraith, en el prefacio al *Human Development Report* del Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas en 1998, también documentó que el 20 por ciento de la población mundial posee el 86 por ciento de los bienes y servicios producidos en todo el mundo, mientras que el 20 por ciento más pobre consume sólo el 1,3 por ciento del total. En la actualidad, casi quince años después, esas cifras han empeorado: el 20 por ciento más rico de la población consume el 90 por ciento de los bienes produci-

3. Véase Davies y otros, «World Distribution of Household Wealth», *op. cit.*

4. Claudio Gallo, «Exit Democracy, Enter Tele-Oligarchy», entrevista con Danilo Zolo, *Asia Times Online* <[www.atimes.com/atimes/Global\\_Economy/NI26Dj01.html](http://www.atimes.com/atimes/Global_Economy/NI26Dj01.html)> [Acesso: enero de 2013].

20 ¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?

dos, mientras que el 20 por ciento consume el 1 por ciento. También se estima que las veinte personas más ricas del mundo tienen recursos iguales a los recursos de los mil millones más pobres.

Hace diez años, Glenn Firebaugh destacó que una de las tendencias principales de la desigualdad mundial daba muestras de estar invirtiéndose (pasando de la creciente desigualdad entre países y la constante o menguante desigualdad dentro de los países, a la desigualdad menguante *entre países* y la creciente desigualdad *dentro de ellos*).<sup>5</sup> Mientras que las economías nacionales «en desarrollo» o «emergentes» obtenían una entrada masiva de capital en búsqueda de «tierras vírgenes» que prometían un beneficio rápido con mano de obra dócil y barata aún, no contaminada por el virus del consumismo y dispuestas a trabajar por salarios de supervivencia, los puestos de trabajo en los países «desarrollados» menguaban a un ritmo rápido, dejando a las fuerzas de trabajo locales en una posición negociadora cada vez más deteriorada. Diez años más tarde, François Bourguignon descubrió que, mientras la desigualdad planetaria (entre economías nacionales), medida en función de la renta media *per capita*,

5. Véase Glen Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*, Harvard University Press, 2003.

sigue disminuyendo, la distancia entre los más ricos y los más pobres a escala global sigue creciendo, y los diferenciales de renta dentro de cada país siguen incrementándose.<sup>6</sup>

Cuando Érik Orsenna fue entrevistado por Monique Atlan y Roger-Pol Droit, el economista y novelista ganador del Premio Goncourt resumió el mensaje que transmiten todas estas cifras y otras muchas similares. Insistió en que las recientes transformaciones sólo habían beneficiado a una minoría infinitamente pequeña de la población global. Su tamaño real se nos escaparía si limitásemos nuestro análisis, como solíamos hacer hace una década, a las ganancias medias del 10 por ciento superior.<sup>7</sup> Para comprender la *mutación* que está actualmente en marcha (que es distinta de una mera «fase de ciclo»), tenemos que centrarnos en el 1 por ciento más rico, quizás incluso en el 0,1 por ciento más rico. Si no lo hacemos, no conseguiremos apreciar el verdadero impacto del cambio que se está produciendo, y que consiste en la *degradación de «la clase media» al nivel del «precariado»*.

6. Véase François Bourguignon, *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil, 2012.

7. Véase Monique Atlan y Roger-Pol Droit, *Humain. Une enquête philosophique sur ces révolutions qui changent nos vies*, Flammarion, 2012, pág. 384.

Esta visión se confirma con cada nuevo estudio, se centre éste en el país del propio investigador o se haga a una escala global. No obstante, por otro lado, todos los estudios coinciden en al menos otro punto: *en casi todas partes del mundo la desigualdad está creciendo rápidamente, y esto significa que los ricos, y especialmente los muy ricos, son cada vez más ricos, mientras que los pobres, y especialmente los muy pobres, son cada vez más pobres* (en su mayor parte en términos relativos, pero, en cada vez un mayor número de casos, en términos absolutos). Además, los ricos se están enriqueciendo sólo *porque* son ricos. Los pobres se empobrecen sólo *porque* son pobres. Hoy en día, la desigualdad se agrava *siguiendo su propia lógica y su propio ritmo*. No necesita ninguna otra ayuda, estímulo, presión o impulso externo. La desigualdad social parece estar a punto de convertirse en el primer *perpetuum mobile* que, finalmente, han creado los humanos en la Historia tras numerosos intentos fallidos. Esta segunda perspectiva nos obliga a pensar en la desigualdad social en un sentido nuevo.

Ya en 1979, un estudio del Carnegie Institute demostraba claramente lo que una enorme cantidad de pruebas disponibles en aquel momento sugerían, y que la experiencia cotidiana ha seguido confirmando: que el futuro de un niño estaba claramente determinado por sus circunstancias sociales, por su lugar geográfico de nacimiento y por la situación social de sus padres, y no por su

propio cerebro, su talento, sus esfuerzos ni su dedicación. El hijo de un abogado de una gran compañía tenía veintisiete veces más probabilidades que el hijo de un operario empleado de forma intermitente (ambos sentados en el mismo pupitre en la misma clase, haciéndolo igual de bien, estudiando con la misma dedicación y teniendo el mismo coeficiente de inteligencia) de recibir a los cuarenta años un salario que lo situará entre el 10 por ciento más rico del país. Su compañero de clase sólo tenía una posibilidad entre ocho de ganar un salario medio. Menos de tres décadas después, en 2007, las cosas han empeorado muchísimo: la brecha se ha ampliado y profundizado, lo que hace que sea mucho más difícil salvarla. Un estudio de la Oficina del Presupuesto del Congreso estadounidense mostró que la riqueza del 1 por ciento más rico de la población norteamericana sumaba 16,8 miles de millones de dólares, 2.000 millones más que toda la riqueza del 90 por ciento más pobre de la población. Según el Center for American Progress, durante estas tres décadas la renta media del 50 por ciento más pobre de la población estadounidense creció un 6 por ciento, mientras que la renta del 1 por ciento más rico creció un 229 por ciento.<sup>8</sup>

8. Estudios citados en «Explorations in Social Inequality» <<http://www.trinity.edu/mkearl/strat.html>> [Acceso: enero de 2013].

En 1960, el salario medio, después de impuestos, de un director ejecutivo de una de las mayores empresas de Estados Unidos era 12 veces mayor que el salario medio de un trabajador fabril. En 1974, el salario más las bonificaciones que recibía un director general habían aumentado hasta equivaler a 35 veces el salario de un trabajador medio de su compañía. En 1980, un director general medio ganaba ya 42 veces más dinero que un trabajador manual medio, y esta cifra se dobló diez años más tarde al llegar a 84 veces su salario. Y entonces, en torno a 1980, se produjo una hiperaceleración de la desigualdad. A mediados de la década de los años noventa, según el *Business Week*, la diferencia era ya de 135 veces; en 1999 ya había alcanzado el umbral de las 400 veces y en el año 2000 subió hasta 531...<sup>9</sup> Y éstas son sólo unas pocas «verdades» y cifras sobre «el estado de la cuestión» de un número cada vez mayor de datos fehacientes que intentan comprenderlas, cuantificarlas y medirlas. Se podría seguir citando cifras infinitamente, y cada nuevo estudio aporta más cifras que se añaden a la masa de pruebas numéricas acumuladas.

¿Cuáles son, no obstante, las realidades sociales que reflejan estas cifras?

Joseph Stiglitz ha resumido las revelaciones sobre las

9. *Ibid.*

consecuencias dramáticas de las que fueron seguramente las dos o tres décadas más prósperas de la historia del capitalismo, que precedieron al colapso del crédito en 2007, y la depresión que lo siguió. Lo ha hecho de esta forma: la desigualdad siempre se había justificado con el argumento de que los de arriba contribuían más a la economía, actuando como «creadores de empleo»; pero «entonces llegaron 2008 y 2009, y vimos cómo estos hombres que habían llevado a la economía al borde de la ruina se marchaban con cientos de millones de dólares». Estaba claro que no se podían justificar sus ganancias en base a su beneficiosa contribución a la sociedad. De hecho no contribuyeron creando nuevos empleos, sino incrementando las colas de «personas *redundantes*» (es así como se llama hoy a los desempleados, y con razón). En su libro *El precio de la desigualdad*, Stiglitz advierte que Estados Unidos se está convirtiendo en un país «donde los ricos viven en comunidades cerradas, mandan a sus hijos a escuelas caras y tienen atención sanitaria de primera calidad. Mientras tanto, el resto vive en un mundo marcado por la inseguridad, una educación mediocre en el mejor de los casos y una atención sanitaria limitada.<sup>10</sup> Esta nueva desigualdad

10. Joseph E. Stiglitz, *El precio de la desigualdad: el 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*, Madrid, Taurus, 2012.

ha creado *dos mundos*, con pocos o ningún punto de encuentro o comunicación entre ellos (en Estados Unidos, al igual que en el Reino Unido, las familias, y especialmente las familias pobres, han empezado a dedicar una parte cada vez mayor de sus ingresos a hacer frente a los costes de vivir tanto geográfica como socialmente lejos —y cuanto más lejos mejor— de los «demás»).

En su penetrante y brillante análisis del estado actual de la desigualdad, Daniel Dorling, profesor de Geografía Humana en la Universidad de Sheffield, ha llenado de contenido la síntesis esquemática de Stiglitz, a la vez que ha extendido la perspectiva de un solo país a una escala planetaria:

La décima parte más pobre de la población mundial pasa hambre de forma habitual; la décima parte más rica no es capaz de recordar algún período en la historia de su familia en la que hayan pasado hambre. La décima parte más pobre muy pocas veces puede proporcionar la educación más básica a sus hijos; la décima parte más rica se preocupa por pagar matrículas de escuelas suficientemente caras para asegurarse de que sus hijos sólo alternen con sus llamados «iguales» y «superiores», porque tienen miedo de que sus hijos se mezclen con otros niños. La décima parte más pobre casi siempre vive en lugares donde no hay seguridad social, ni seguro de desempleo; la décima parte más rica no es capaz de imaginarse a sí

misma ni siquiera teniendo que intentar vivir con esas ayudas. La décima parte más pobre sólo puede conseguir un trabajo como empleado en la ciudad, o bien son campesinos de áreas rurales; la décima parte más rica no puede imaginarse no ganando un elevado salario mensual. Por encima de ellos (la franja más rica de esa décima parte), los más ricos no pueden imaginarse viviendo de un salario en vez de las rentas procedentes de los intereses que genera su riqueza.<sup>11</sup>

Y concluye Dorling: «Cuanto más se polariza geográficamente la población, menos saben de los demás y más cosas imaginan».<sup>12</sup>

Al mismo tiempo, en su más reciente artículo, titulado «Inequality: The Real Cause of Our Economic Woes» [Desigualdad: la verdadera causa de nuestros problemas económicos], Stewart Lansey coincide con el veredicto de Stiglitz y de Dorling de que el dogma tan socorrido que afirma que el enriquecimiento de los ricos acaba revirtiendo a la sociedad no es más que una mezcla de mentira intencionada y de forzada ceguera moral:

11. Daniel Dorling, *Injustice: Why Social Inequality Persists*, Policy Press, 2011, pág. 132.

12. *Ibid.*, pág. 141.

Según la ortodoxia económica, una fuerte dosis de desigualdad produce economías que crecen de manera más rápida y eficiente. Por eso las altas retribuciones y los bajos impuestos para los ricos —argumentan ellos— incentivan la inversión y dan lugar a un pastel económico más grande.

Pero ¿ha funcionado el experimento de impulsar la desigualdad durante treinta años? Las pruebas indican que no. La brecha de la riqueza se ha disparado, pero sin que se haya producido el progreso económico prometido. Desde 1980, el crecimiento del Reino Unido y las tasas de productividad han disminuido un tercio y el desempleo es cinco veces más alto que durante el período de posguerra más igualitario. Las tres recesiones que se produjeron después de 1980 fueron más profundas y más largas que las de las décadas de 1950 y 1960, y culminaron en una crisis que ya dura cuatro años. El principal resultado del experimento que se llevó a cabo después de 1980 fue una economía que está más polarizada y que es más propensa a la crisis.<sup>13</sup>

Al observar que «la disminución del componente salarial hace caer la demanda en economías que dependen

13. Stewart Lansley, «Inequality: The Real Cause of Our Economic Woes», 2 de agosto de 2012 <<http://www.socialenterpriselive.com/section/comment/policy/20120802/inequality-the-real-cause-of-economic-woes>> [Acceso: enero de 2013].

fundamentalmente del consumo», de manera que, en la práctica, «las sociedades de consumo pierden la capacidad de consumir», y que el hecho de «concentrar los medios de crecimiento en manos de una reducida élite financiera global conduce a burbujas de activos», Lansley llega a una conclusión inevitable: *las duras realidades de la desigualdad social son perjudiciales para todas o casi todas las personas de la sociedad*. Y sugiere una conclusión: «La lección más importante de los últimos treinta años reside en que un modelo económico que permite a los miembros más ricos de una sociedad acumular una parte cada vez mayor del pastel acaba siendo destructiva. Ésta es una lección que, al parecer, todavía tenemos que aprender».

Ésta es una lección que necesitamos y debemos aprender para no alcanzar el punto de no retorno: el momento en que el actual «modelo económico», que ha emitido ya tantas señales de la catástrofe que se avecina sin haber conseguido llamar nuestra atención e impulsarnos a actuar, alcance su potencial «autodestructivo». Richard Wilkinson y Kate Pickett, los autores de un esclarecedor estudio, *Desigualdad: una historia de la (in)felicidad colectiva*,<sup>14</sup> apuntan en su prólogo conjunto al libro de

14. Richard Wilkinson y Kate Pickett, *Desigualdad: una historia de la (in)felicidad colectiva*, Madrid, Turner Publicaciones, 2009.

Dorling que la creencia de que «pagar a los ricos altos salarios y bonificaciones» es correcta porque su «excepcional talento» beneficia al resto de la sociedad es, simple y llanamente, una mentira. Una mentira que nos tragamos con toda tranquilidad y en nuestro perjuicio, y, finalmente, a costa de nuestra propia destrucción.

Desde la aparición del estudio de Wilkinson y Pickett la evidencia de los perjuicios y con frecuencia del devastador impacto de los altos y crecientes niveles de desigualdad en la vida de las personas y la gravedad de los problemas sociales, no ha hecho más que crecer y sigue creciendo. La correlación entre la desigualdad en el reparto de la renta y el volumen creciente de patologías sociales se ha visto ampliamente confirmada. Un creciente número de investigadores y de analistas destacan, asimismo, que, además de su impacto negativo en la calidad de vida, la desigualdad también tiene un efecto adverso en el rendimiento económico: en vez de ampliarlo, lo reduce. En el estudio antes citado, Bourguignon señala algunas de las causas de este fenómeno: los emprendedores potenciales no pueden acceder a los créditos bancarios porque no pueden dar las garantías que los acreedores les reclaman; y el coste cada vez mayor de la educación impide a jóvenes con talento tener la oportunidad de adquirir las habilidades que necesitan para desarrollar y poner en práctica dicho talento. Añade Bourguignon además el im-

pacto negativo del aumento de las tensiones sociales y del ambiente de inseguridad, lo que ha originado un rápido incremento de los costes de los servicios de seguridad, que se apropian de los recursos que podrían dedicarse a un mejor uso económico.<sup>15</sup>

Así pues, resumiendo: ¿es verdad lo que muchos de nosotros creemos, y lo que todos nosotros estamos presionados y alentados a creer, y que muy a menudo nos sentimos tentados a aceptar? ¿Es cierto, para resumir, que «la riqueza de unos pocos nos beneficia a todos»? ¿Es cierto, en particular, que cualquier alteración de la desigualdad natural de los hombres es dañina para la salud y el vigor de la sociedad, así como también para sus poderes creativos y productivos, esos que todos los miembros de la sociedad tienen un especial interés en maximizar y de los que deben tener el más alto concepto? ¿Y es cierto que la diferenciación de las posiciones sociales, de las capacidades, de los derechos y de los reconocimientos es un mero reflejo de las diferencias en los dones naturales y las contribuciones de sus miembros al bienestar de la sociedad?

Este trabajo intentará demostrar por qué estas y otras creencias similares son mentira y por qué tienen poca o

---

15. Bourguignon, *La mondialisation de l'inégalité*, op. cit., págs. 72-74.

ninguna posibilidad de convertirse en verdades y cumplir su (engañosa) promesa. También se intentará descubrir por qué, a pesar de la evidente falsedad de estas creencias, seguimos ignorando lo falsas que son sus promesas y no percibimos cuán imposible es que se cumplan.

## ¿POR QUÉ TOLERAMOS LA DESIGUALDAD?

En su estudio sobre la desigualdad, sus manifestaciones y sus causas, Daniel Dorling pone énfasis en destacar que «la desigualdad social en los países ricos se mantiene debido a la persistencia de la creencia en los principios de la injusticia, y puede resultar chocante para la gente darse cuenta de que puede haber algo malo en gran parte de la estructura ideológica en la que vivimos». <sup>1</sup> Esos «principios de la injusticia» son premisas tácitas (implícitas) que subyacen y pretenden «dar sentido» a las convicciones expresadas en voz alta (de manera explícita), pero casi nunca se reflexiona sobre ellas ni se las pone en cuestión. Siempre son pensamientos íntimos, pero raramente son creencias articuladas *con* las que pensamos, pero *en* las que no pensamos cuando expresamos opiniones que no tienen, simple y llanamente, ninguna otra base más que ellas mismas.

---

1. Daniel Dorling, *Injustice, op. cit.*, pág. 13.

Tomemos, por ejemplo, como hace Dorling, la declaración que hizo en 1970 durante su visita a Estados Unidos Margaret Thatcher, que era conocida por saber obtener un rédito político de los prejuicios populares, que ella era especialmente hábil en detectar:

Una de las razones por las que valoramos a los individuos no es porque sean todos iguales, sino porque son todos diferentes... Yo digo: dejemos que nuestros hijos crezcan y que algunos sean más altos que otros si tienen la posibilidad de serlo. Porque debemos construir una sociedad en la cual cada ciudadano pueda desarrollar plenamente su potencial, tanto para su propio beneficio como para el del conjunto de la comunidad.

Observen que la premisa crucial que hace que la declaración de Thatcher parezca casi una evidencia —la suposición de que cada ciudadano, al perseguir su propio beneficio, también beneficia a la «comunidad en su conjunto»— no se dice de forma claramente explícita y queda implícita. Como observa Dorling con sorna, Thatcher asumió que «la capacidad potencial debe ser tratada como la estatura» (es decir, algo más allá del poder de los humanos e imposible de manipular), a la vez que daba por sentado, de nuevo sin pruebas, de que cada individuo tiene distintas habilidades *por naturaleza* antes que

capacidades distintas para desarrollar su potencial porque viven en *condiciones sociales* distintas. En otras palabras, Thatcher dio por hecho, como algo evidente, que nuestras distintas capacidades, al igual que nuestras distintas estaturas, están determinadas por el nacimiento, y con ello «normalizó» la idea de que los hombres tienen poco o ningún poder para cambiar ese veredicto del destino. Ésta fue una de las razones por las que, a finales del siglo anterior, «la extraña idea de que, al actuar de forma egoísta, se beneficia a los demás se convirtió en algo aceptado».<sup>2</sup>

Éste no es, sin embargo, el único «principio de injusticia» que en opinión de Dorling subyace a y sostiene la persistencia de la desigualdad. Él destaca otras convicciones tácitas o latentes que —aunque fallan siempre que son puestas a prueba, o que nunca han podido demostrarse— siguen influyendo en la percepción, las actitudes y las acciones populares. Entre estos «principios de injusticia» Dorling destaca la creencia en que 1) el elitismo es eficiente (porque el bien de muchos sólo puede ampliarse promoviendo capacidades que relativamente pocos, por definición, poseen); que 2) la exclusión es normal y necesaria para la buena salud de la sociedad, y que la codicia

2. *Ibid.*, pág. 197.

es buena para mejorar la vida; y que 3) la desesperación que resulta de todo ello es inevitable. Es esta colección de falsas creencias lo que hace que nuestra miseria colectiva, causada por nuestra voluntaria y casi irreflexiva y superficial sumisión a la desigualdad social, siga y se perpetúe:

La gente decide su propia historia desde hace bastante tiempo, a pesar de que se lamenten repetidamente y se encuentren en una situación que no han elegido. Y las historias se elaboran de forma colectiva (hoy en día nos atiborramos colectivamente de compras y de culebrones). La paranoia del estatus se refuerza porque nuestra visión de los demás se forma a través de la televisión y de las páginas de internet. Ser codicioso se nos presenta colectivamente a través de la publicidad como un acicate para querer más.<sup>3</sup>

Resumiendo, muchos de nosotros la mayor parte de las veces abrazamos voluntariamente (incluso alegremente, y en otros casos a regañadientes, contra nuestra voluntad) lo que nos ofrecen y nos centramos en la tarea de sacar lo máximo de ello. ¿Es suficiente, sin embargo, cambiar la opinión de la gente para cambiar sus hábitos,

3. *Ibid.*, pág. 24.

y es suficiente cambiar los hábitos para cambiar la realidad y las duras circunstancias en las que vivimos?

Es cierto que, para bien o para mal, pertenecemos a la especie del *Homo eligens*: el animal que elige; y ninguna presión, aunque fuera coercitiva, cruel e irresistible, ha conseguido, ni probablemente conseguirá nunca, suprimir nuestra capacidad de elección y determinar nuestra conducta sin ambigüedades ni resistencias. No somos bolas de billar que se mueven por el tablero hacia donde las empuja el que maneja el taco. Estamos, por así decirlo, *condenados a ser libres*, y por mucho que deseemos librarnos de la desazón de hacer una elección, siempre tendremos que optar entre varias maneras de hacer las cosas. Existen dos factores muy autónomos que orientan nuestras decisiones, nuestra manera de vivir y nuestra trayectoria vital. El primero es el «destino», un tipo de circunstancia sobre la que no tenemos influencia alguna: las cosas «que nos pasan» de las que no somos responsables (como el lugar geográfico y la clase social en el que nacemos, o la época de nuestro nacimiento). El otro factor es nuestro carácter, nuestra manera de ser, sobre la que puede ejercerse cierta influencia, al menos en principio (para trabajarla, entrenarla o cultivarla). El «destino» determina el rango de nuestras opciones desde un punto de vista realista, pero en última instancia es nuestro carácter quien elige entre esas opciones.

Por supuesto, el rango de opciones «realistas» que plantea el «destino» difiere, a veces de manera importante, en su grado de realismo. Algunas opciones son, o al menos parecen, más fáciles de escoger y seguir que otras por ser o parecer más seguras, apuestas menos arriesgadas y/o elecciones más atractivas. Sus posibilidades de ser elegidas son por ello mayores que las de sus alternativas, frecuentemente elecciones poco populares (y por ello percibidas como desaconsejables), que pueden parecer necesitar un tiempo mayor y un esfuerzo mayor, o que precisan mayores sacrificios, o que pueden significar la condena pública y una pérdida de prestigio (como de hecho ocurre con frecuencia). Entre las opciones «realistas», las probabilidades de cada una de ser elegida se inscribe entonces en el ámbito del «destino»: al fin y al cabo, vivimos en un entorno social «estructurado», y lo «estructurado» consiste precisamente en la manipulación de las probabilidades, así como en elaborar y reelaborar la asignación de recompensas y castigos de manera que las probabilidades de algunas elecciones sean mucho más altas y las de otras mucho más bajas. «Realidad» es, pues, el nombre que damos a la resistencia externa frente a nuestros propios deseos... Cuanto más fuerte es la resistencia, más «real» se ve el obstáculo.

Cuanto más alto es el coste social de una elección, más baja es la probabilidad de que sea elegida. Y los costes de

negarse a hacer aquello que nos empujan a hacer —al igual que las recompensas por someternos a la hora de elegir—, se pagan en primer lugar con la valiosa moneda de la aceptación social, de la posición y del prestigio. En nuestra sociedad esos costes se plantean de una manera que hace que oponerse a la desigualdad y sus consecuencias (públicas o personales) sea muy difícil, y por ello también hacen menos probable esta elección frente a sus alternativas: una mansa y resignada sumisión o una colaboración voluntaria. Y el dado que nosotros, ciudadanos del capitalismo, en una sociedad individualizada de consumidores, debemos seguir tirando una y otra vez en todos o casi todos los aspectos de nuestra vida en muchos casos está echado a favor de aquellos que se benefician o esperan beneficiarse de la desigualdad...

ALGUNAS GRANDES MENTIRAS  
SOBRE LAS QUE SE ASIENTA  
UNA MENTIRA TODAVÍA MAYOR

John Maxwell Coetzee, un filósofo formidable y un novelista exquisito, así como un observador incansable y agudo de los pecados, los errores y las tonterías del mundo, apunta que:

La afirmación de que nuestro mundo debe dividirse en entidades económicas competitivas porque eso es lo que pide la naturaleza, es exagerada. Las economías competitivas aparecieron porque decidimos crearlas. La competencia es un sustituto sublimado de la guerra. La guerra no es en absoluto inevitable. Si queremos la guerra, podemos elegir la guerra; pero si queremos la paz, también podemos elegir la paz. Si deseamos la rivalidad, elegiremos la rivalidad. Sin embargo, en vez de ello podemos elegir la colaboración amistosa.<sup>1</sup>

---

1. En J. M. Coetzee, *Diario de un mal año*, Barcelona, Mondadori, 2007.

42 ¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?

El inconveniente reside, no obstante, en que nuestro mundo, haya sido o no modelado por las decisiones que adoptaron y aplicaron nuestros antepasados, no resulta idóneo para la coexistencia pacífica en este principio del siglo XXI, y mucho menos para la solidaridad humana y la colaboración amistosa. Ha sido tan dirigido hacia otras formas que la colaboración y la solidaridad no sólo son impopulares, sino que suponen una elección difícil y costosa. No cabe duda de que relativamente poca gente, y en relativamente pocas ocasiones, halla en su mundo material y/o espiritual la fuerza suficiente para elegir ese camino. La gran mayoría, aunque tengan intenciones y creencias nobles y elevadas, se enfrentan a realidades hostiles y vengativas, cuando no irresistibles; realidades de codicia y corrupción omnipresente, de rivalidad y egoísmo en todas partes, y todas estas realidades aconsejan y ensalzan la sospecha mutua y la vigilancia perpetua. Una persona no puede cambiar esas realidades por sí sola deseando que desaparezcan, combatiéndolas o ignorándolas (y por tanto le quedan pocas alternativas, a excepción de seguir los patrones de comportamiento que, consciente o inconscientemente, a propósito o por defecto, reproducen de manera monótona el mundo del *bellum omnium contra omnes*). Ésta es la razón por la cual tendemos a confundir esas realidades (realidades impuestas, implantadas o imaginadas, obligadas a reproducirse a diario con nuestra

ayuda) con la «naturaleza de las cosas», que ningún poder humano puede desafiar o cambiar. Siguiendo con el argumento de Coetzee: «un humano típico» seguirá creyendo que en el mundo gobierna la necesidad y no un código moral abstracto. Él o ella seguirán creyendo aquello que ese «humano típico» tiene, admitámoslo, buenas razones para creer: que lo que debe ser, debe ser, y punto. Éste es el mundo en el que tenemos que vivir, eso es lo que tendemos con razón a concluir. Y deducimos, erróneamente, que no hay —ni puede haber— una alternativa para este tipo de mundo.

Pero ¿qué significan esas «realidades incuestionables» que nosotros, los «ciudadanos medios» (o, «la gente común y corriente») consideramos que están «en el orden de las cosas» o «en la naturaleza de las cosas» y que seguirán siendo así? En otras palabras, ¿cuáles son esas premisas aceptadas de forma tácita y presentes de forma invisible en cada opinión sobre el «estado del mundo», que nos afectan a todos nosotros y que configuran nuestra comprensión (o mejor dicho nuestra *mala comprensión*) de este mundo, pero que apenas hemos intentado cuestionar, entender o poner a prueba?

Déjenme nombrar tan sólo algunas de ellas, entre las cuales quizás se encuentran aquellas falsas creencias que son responsables de la pesadilla de la desigualdad social y su crecimiento aparentemente imparable cual una metás-

tasis cancerígena. Pero les advierto desde el principio que todas esas «premisas incuestionables», sometidas a un examen más atento, resultarán no ser más que los diversos aspectos del *statu quo* (de las cosas tal y como *están*, no como *deberían estar*). Y veremos también que estos aspectos de nuestro drama cotidiano también se apoyan en unas premisas no probadas, no explícitas y directamente engañosas. Es cierto que éstas son hoy «realidades», en el sentido de que resisten tenazmente los intentos de reformarlas o de sustituirlas; de hecho, cualquier intento que se lleve a cabo sólo puede emprenderse con las herramientas que tenemos a nuestra disposición en la actualidad (como descubrieron dos grandes sociólogos, W. I. Thomas y Florian Znaniecki, hace un siglo: si la gente cree que algo es verdad, hacen que sea verdad por su manera de comportarse...). Esto no quiere decir que sea imposible (es decir, que esté *permanentemente* más allá del poder humano) cambiar o sustituir los aspectos cuestionados. A lo sumo significa que cambiar esas realidades requiere *más que un simple cambio de mentalidad*. Requiere nada menos que un cambio, bastante drástico y en un principio doloroso y poco atractivo, en *nuestra manera de vivir*.

He elegido aquí para analizarlas unas cuantas de estas presunciones implícitas generalmente aceptadas como «obvias» (es decir, que no necesitan pruebas):

1. *El crecimiento económico* es la única manera de hacer frente y de superar todos los desafíos y los problemas que genera la coexistencia humana.

2. *El crecimiento continuo del consumo*, o más precisamente una acelerada rotación de nuevos objetos de consumo, es quizás la única manera, o en todo caso la principal y más eficaz, de satisfacer la búsqueda humana de la felicidad.

3. *La desigualdad entre los hombres es natural*, y adaptar las oportunidades de la vida humana a esta regla nos beneficia a todos, mientras que intentar paliar sus efectos nos perjudica a todos.

4. *La competitividad* (con sus dos caras: el reconocimiento del que se lo merece y la exclusión/degradación del que no se lo merece) constituye de manera simultánea una condición necesaria y suficiente de la justicia social así como de la reproducción del orden social.

#### EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

«Es la economía, estúpido.» Esta frase fue acuñada por James Carville, un asesor estratégico de la campaña presidencial que enfrentó en 1992 a Bill Clinton con George H. W. Bush. En los años que siguieron a su acuñación, esta frase tuvo un éxito espectacular en el voca-

bulario político mundial. Hoy está firmemente establecida tanto en el lenguaje de los políticos como en la *doxa* (es decir, el conjunto de creencias que utiliza normalmente la gente para pensar, pero en las que apenas se piensa, y menos aún se analizan y se ponen a prueba). Aparece una y otra vez en los discursos de los políticos y en los informes de sus asesores en las sucesivas campañas electorales, o en cualquier otra oportunidad que se requiera. La frase asume, como un hecho evidente por sí mismo, demostrado por la experiencia común, más allá de toda duda, que los sentimientos de los electores, sus simpatías o antipatías, su disposición a ofrecer o negar su apoyo a alguno de los adversarios de la batalla electoral, y la inclinación de los votantes a demostrar su interés por unos programas electorales y eslóganes, están determinados casi íntegramente por el tema del «crecimiento económico». Se asume que, sean cuales sean los valores y las preferencias que puedan tener los votantes, la presencia o la ausencia del «crecimiento económico» tiende a guiar sus decisiones políticas más que cualquier otra consideración. En consecuencia, los datos que supuestamente miden el crecimiento económico son los indicadores más fiables de las posibilidades de los rivales electorales para ocupar el poder. Las mismas expectativas se expresan con frecuencia con otra frase muy popular, «Vota con la cartera», una tendencia humana natural que, se-

gún define el Diccionario Longman, significa «votar a alguien o algo que pensamos que nos ayudará a tener más dinero».

Ésta parece ser la situación en la que nos encontramos, dada nuestra convicción firmemente enraizada y difundida de que nuestras posibilidades de vivir una vida decente, gratificante o digna (o sea, una vida que valga la pena) depende en primera instancia de esas cosas que miden las cifras oficiales del «crecimiento económico». El problema, sin embargo, es que esta convicción no es ni innata ni en modo alguno consustancial a los humanos. Por el contrario, tiene un origen relativamente reciente. Las mentes más extraordinarias entre los pioneros de la teoría económica moderna consideraban que el «crecimiento económico» era un estorbo antes que una bendición: aunque, afortunadamente, no pasaba de ser un problema transitorio, que tenía su origen en un abastecimiento *no del todo suficiente* de los bienes indispensables para satisfacer la suma total de las necesidades humanas. La mayoría de esos pensadores creían que la suma total se podía calcular, y una vez que la capacidad productiva de la sociedad había alcanzado esa cantidad, habría una economía «estable» o «regular», más afín y parecida a la disposición «natural» del ser humano. John Stuart Mill, un pionero del pensamiento económico moderno y uno de los filósofos y estudiosos más brillantes

del siglo XIX,<sup>2</sup> anticipó por ejemplo la inevitable, y casi natural, transición desde el *crecimiento* económico al «estado estacionario». En su obra magna, *Los principios de economía política*, escribió, y cualquiera puede leerlo en la Wikipedia, que «el crecimiento de la riqueza no es ilimitado. El final del crecimiento dará lugar a un estado estacionario. El estado estacionario del capital y de la riqueza... sería una mejora muy considerable a la vista de la situación actual». Y también:

La condición estacionaria del capital y de la población no implica un estado estacionario del mejoramiento humano. Habría muchas oportunidades para todo tipo de mentalidades culturales, para el progreso moral, social, para perfeccionar el arte de vivir si las mentes dejaran de centrarse en el arte de medrar.<sup>3</sup>

A mediados del último siglo, como también puede leerse en la Wikipedia, uno de los más influyentes economistas del siglo XX, John Maynard Keynes,<sup>4</sup> seguía espe-

2. Véase Robert Heilbroner, *The Worldly Philosophers*, 7ª ed., Simon & Schuster, 2008.

3. John Stuart Mill, «Del estado estacionario», en *Principios de economía política*, Madrid, Síntesis, 2008.

4. Véase Heilbroner, *Worldly Philosophers*, *op. cit.*

rando que llegaría inevitablemente el día en que la sociedad se centraría en los fines (la felicidad y el bienestar, por ejemplo) antes que, como hasta ahora, en los medios (el crecimiento económico y la persecución individual del beneficio). Keynes escribió que «la avaricia es un vicio, la práctica de la usura es un delito, y el amor al dinero es detestable... Debemos una vez más valorar los fines por encima de los medios y preferir lo que es bueno a lo que es útil».<sup>5</sup> E insistió en que «no está lejos el día en que el problema económico estará en el asiento de atrás, donde debe ir, y el corazón y la cabeza volverán a ser ocupados y reocupados por nuestros problemas reales —los problemas de la vida y de las relaciones humanas, de la creación, del comportamiento y de la religión—»,<sup>6</sup> en otras palabras, los problemas que no sólo son «reales», sino también mucho más nobles y atractivos que las necesidades de «mera supervivencia» que han guiado las preocupaciones económicas hasta ahora o las desmesuradas tentaciones que quieren sustituirlas; problemas que darán paso a *un modo de vida y de coexistencia humanas genui-*

5. John Maynard Keynes, «Posibilidades económicas para nuestros nietos», en *Ensayos de persuasión*, Madrid, Síntesis, 2009, págs. 358-373.

6. John Maynard Keynes, en «First Annual Report of the Arts Council», 1945-1946.

*namente saludables* cuando finalmente se afronten seriamente.

Han pasado sesenta años más de persecución capitalista desenfrenada de la riqueza por la riqueza, una carrera durante la cual se ha rechazado e ignorado la idea del bien público como una herramienta para la construcción de una sociedad abierta a las demandas más diversas y multifacéticas de una vida humana, una vida que valga la pena vivir. Ahora Robert y Edward Skidelsky han publicado un estudio titulado *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una buena vida.*<sup>7</sup> En la interpretación de Michael O'Leary, en su ensayo que lleva el título revelador de *«Drowned by the rising tides»* [Ahogados por la marea creciente],<sup>8</sup> la conclusión es que «el mito de que la marea creciente levanta todos los barcos ya no engaña a nadie en la actualidad» (una observación un tanto prematura, por desgracia, ya que ese engaño sigue gozando de muy buena salud, contrariamente a lo que esperaban los autores: que las pruebas más recientes y dramáticas de que la desigualdad

7. Robert Skidelsky y Edward Skidelsky, *How Much Is Enough? Money and the Good Life*, Other Press, 2012 (trad. cast.: *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una buena vida*, Barcelona, Crítica, 2012).

8. Así lo presentó la revista *LMD* el 1 de noviembre de 2012 (véase <<http://lmd.lk/2012/11/01/economic-conundrums/>> [Acceso: enero de 2013]).

global está creciendo a una velocidad sin precedentes sirvieran de lección). La edición de 2012 del informe anual de la OCDE, «Apuesta por el crecimiento», sugiere, según O'Leary, que «son los pobres quienes se llevan las reprimendas y los ricos quienes se llevan los elogios en las interpretaciones de los orígenes de los problemas actuales. Por su parte John Evans, secretario general de la Comisión Sindical Consultiva ante la OCDE comenta que:

«Apuesta por el crecimiento» fracasa en sacar lecciones de la crisis y sigue presionando a favor de la desregulación de los mercados laborales. Las políticas que contribuyeron a la crisis actual se presentan como soluciones. Resulta especialmente preocupante que la OCDE recomiende reducir la protección de los trabajadores en un momento en que se necesita más confianza.

La «mano invisible del mercado», ilusoriamente reputada por actuar en favor del bienestar universal (la mano que la política estatal de desregulación pretende liberar de las cadenas legales que habían sido diseñadas para limitar su libertad de movimientos) puede que sea invisible, pero no hay dudas sobre a quién pertenece esa mano y quién dirige sus movimientos. La desregulación de los bancos y de sus movimientos de capital permite a los ricos moverse libremente, buscar y encontrar los me-

jores terrenos para obtener los mayores beneficios; lo que les hará más ricos; mientras que la desregulación de los mercados de trabajo hace que los pobres no se puedan beneficiar de las mejoras, y mucho menos parar o atenuar los desplazamientos de los propietarios del capital (rebautizados como «inversores» en la jerga de las bolsas de valores), y por tanto estarán condenados a empobrecerse. Además de que ha empeorado su nivel de renta y sus oportunidades de obtener un empleo y un salario suficiente para vivir, dependen ahora de las veleidades de los movimientos del capital en busca de beneficios, so capa de la competitividad, que les hace crónicamente precarios y les provoca un grave malestar espiritual, una preocupación constante y una infelicidad crónica, unas lacras que no desaparecerán y no dejarán de atormentarles incluso en los (breves períodos) de relativa bonanza.

Los efectos endémicos de la política de desregulación pertenecen, sin embargo, a la lista de secretos oficiales mejor guardados. En los textos redactados oficialmente para consumo público, la desregulación se presenta como la gran vía hacia el bienestar general. Pero las estadísticas del PIB, que miden presumiblemente los incrementos y los descensos de la riqueza total del país y la identifican con el bienestar de la nación, guardan silencio sobre el modo en que está repartida dicha riqueza. En vez de ponerlo en evidencia, esos datos oficiales esconden dicha

distribución. Concretamente, y lo que es más importante aún, la verdad que esas estadísticas evitan poner de manifiesto es que un incremento en la *riqueza total* va de la mano de una *profundización en la desigualdad social*, pues la brecha, ya imposible de cruzar, entre la seguridad existencial y el bienestar general, entre la cúspide y la base de la pirámide social, se está ampliando todavía más. Y recordemos, además, que esa cúspide de la pirámide se está estrechando cada año un poco más, mientras que el resto de la misma se ensancha según se avanza hacia la base...

De hecho, casi todo el crecimiento del producto nacional que consiguió Estados Unidos desde el colapso crediticio de 2007, más del 90 por ciento del mismo, cayó en manos del 1 por ciento más rico de los estadounidenses. La ampliación de la brecha, y la reducción del grupo de multimillonarios que se apropia de la parte del león del «crecimiento económico», sigue produciéndose sin descanso y a un ritmo cada vez mayor, como observó recientemente Julia Kollewe. Tan sólo las diez personas más ricas del mundo acumulan una riqueza de 2.700 millones de dólares, lo que equivale a toda la economía francesa, la quinta del mundo.<sup>9</sup> Uno de ellos, Amancio Ortega, fun-

9. Véase Julia Kollewe, «Meet the World's 10 Richest Billionaires», *The Guardian*, 9 de noviembre de 2012.

dador de Inditex, propietario de las 1.600 tiendas de Zara, ganó en 2011 más de 66 millones por día. Según los datos ratificados por la High Pay Commission de Gran Bretaña, las ganancias de los altos ejecutivos en ese país se han multiplicado por 40 en los últimos treinta años, mientras que el sueldo medio sólo se triplicó y se ha estabilizado actualmente en torno a las 25.900 libras. Para Deborah Hargreaves, la presidenta de dicha comisión, «hay una crisis en la cúpula de los negocios británicos y está resultando profundamente corrosiva para nuestra economía. Cuando el sueldo de los grandes ejecutivos se establece a puerta cerrada, no refleja el éxito de la compañía y provoca una desigualdad masiva, es que algo va mal en la cúspide de nuestra sociedad». El extraordinario aumento de las fortunas de este segmento del 0,1 por ciento de la sociedad tiene lugar, como para añadir sal a la herida, «en un tiempo de austeridad sin precedentes» para la inmensa mayoría, el 99,9 por ciento.

Las comparaciones realizadas hasta aquí reflejan la creciente desigualdad entre ciudadanos que se vive en el seno de los Estados; pero si atendemos a la dimensión global de la desigualdad, el profesor Anja Weiss de la Universidad de Duisburgo-Essen, al cotejar y extrapolar las tendencias actuales, plantea unas perspectivas muy similares, si no más sombrías y nada alentadoras, e incluso espantosas: «La imagen real de la desigualdad global fu-

tura no es halagüeña. Si las cosas continúan así, hay pocas esperanzas de que se produzca un cambio... Desde un punto de vista realista es probable que las desigualdades sigan existiendo y que el sistema de Estados-nación siga legitimándolas».<sup>10</sup>

El cuadro general deja poco o ningún espacio para las dudas: en la situación actual, el crecimiento económico (como se representa en las estadísticas del producto nacional bruto y que se identifica con la cantidad cada vez mayor de dinero que cambia de manos) no augura nada bueno para el futuro de la mayoría de nosotros. Más bien presagia, para una cantidad abrumadora de personas, una desigualdad cada vez más profunda y cruel, y unas condiciones de vida más precarias, y además más degradación, infortunios, ofensas y humillaciones —todo ello dentro del marco de una lucha cada vez más dura por la supervivencia social—. El enriquecimiento de los ricos no produce un goteo hacia los de abajo, ni siquiera hacia los que están situados más cerca de las jerarquías de la riqueza y de la renta —y mucho menos a los que están más abajo en la escala social—. La conocida imagen cada

10. Anja Weiss, «The future of global inequality», en Michael Heinlein, Cordula Kropp, Judith Neumer, Angelika Pofel y Regina Römhild (comps.), *Futures of Modernity*, Transcript, 2012, págs. 145 y 150.

vez más ilusoria de la «escalera» de la movilidad social ascendente se está convirtiendo en una serie de rejas y barreras infranqueables. *El «crecimiento económico» señala la creciente opulencia de unos pocos, a la vez que una caída abrupta en el nivel de vida y la autoestima de un gran número de personas.* Lejos de ser la solución universal para los problemas sociales más importantes, difíciles y desgarradores, el «crecimiento económico», por lo que sabemos por nuestra experiencia colectiva, cada vez más desagradable, parece ser la principal causa de la persistencia y de la agravación de esos problemas.

Y, sin embargo... las fabulosas rentas, las bonificaciones y los beneficios obtenidos por los altos ejecutivos de las grandes corporaciones siguen justificándose en base a la «teoría del goteo»: la idea de que los emprendedores de éxito, al estilo de Steve Jobs o Richard Branson, crearán compañías de éxito y a continuación crearán numerosos empleos, y que, a ese grupo único y reducido de personas que van por delante de los demás, los consejos de administración de las grandes compañías deben ofrecerles salarios muy buenos, de manera que puedan dar buenos resultados al país (bueno, más bien a sus accionistas en primer lugar, y también en el último). De lo contrario, los «creadores de riqueza» se irán con su talento a otra parte, en perjuicio de todos aquellos que se hubieran beneficiado del buen servicio de la compañía (es decir,

beneficioso en término de derechos por patentes). Gente como Steve Jobs o Richard Branson son, de hecho, pocos y muy escogidos, algo que no se puede decir, sin embargo, de los exorbitantes salarios que las personas admitidas dentro del círculo mágico de los peces gordos de las grandes compañías suelen cobrar, sea por llevar a las empresas al éxito o por conducir las al desastre. Los famosos nombres que aparecen una y otra vez cuando se escucha el argumento del «goteo» sirven para tapar una tática póliza de seguros colectiva que la élite de los superricos ha conseguido para sí mismos, sea cual sea su rendimiento...

A efectos prácticos, esa póliza rompe la relación entre su condición de ricos y cualquier beneficio que aporten o no a aquellos para cuyo bienestar se supone que trabajan (en vez de fomentar y ampliar, por no decir garantizar, un incremento de la riqueza pública). El auténtico objetivo de esta póliza consiste en *asegurar privilegios*, no en asegurar un beneficio público. Su efecto real es la exención, para un selecto grupo de grandes ricos, del impacto de cualquier perjuicio que su actividad pueda haber producido en los sustentos de aquellos a los que han expuesto a los caprichos del destino. Lo fundamental aquí no es la *producción* de la riqueza, sino su *distribución*. Digámoslo de forma clara, los elevadísimos salarios de los directores generales están desvinculados de la calidad del trabajo que supuestamente pagan esos salarios. Si los directores

generales se equivocan en sus apuestas bursátiles, aquellas personas cuyos trabajos ellos debían en principio asegurar se convierten en superfluas, dejan de tener un medio de vida y se les niega un salario para vivir (y los directores generales pueden mirar con tranquilidad hacia su «paracaídas de oro» garantizado por contrato). Según el resumen que hace la Wikipedia sobre esta práctica:

Las empresas más grandes ofrecen «los paracaídas de oro» únicamente a los más altos ejecutivos. Estos paracaídas implican una cantidad fijada en millones de dólares. Se dan para compensar el riesgo inherente a aceptar el nuevo cargo, ya que los altos ejecutivos tienen una alta probabilidad de ser despedidos y una empresa que necesita una nueva contratación al más alto nivel posiblemente esté en una posición financiera precaria. Su utilización ha generado preocupación entre algunos inversores, pues estos acuerdos no especifican que el ejecutivo tenga que actuar bien. En los casos más graves, algunos ejecutivos ganaron mucho dinero con sus opciones sobre acciones, mientras que bajo su dirección sus compañías perdían millones de dólares y miles de trabajadores eran despedidos. Los paracaídas de oro pueden crear incentivos perversos entre los altos ejecutivos para facilitar la venta de una compañía que están dirigiendo, reduciendo artificialmente el precio de sus acciones.

A continuación siguen unos cuantos ejemplos, elegidos aleatoriamente, de esta práctica hoy en día universal:

Al dejar la empresa, los altos ejecutivos tienden a tener acuerdos de despido que les reportan varios millones de dólares. En muchos casos, estos acuerdos se pagan sin tener en cuenta si la empresa ha alcanzado sus objetivos financieros o si ha tenido siquiera beneficios... Por ejemplo, el acuerdo de despido que recibió Michael Ovitz, ex presidente de The Walt Disney Co., ascendía a más de 140 millones de dólares, que representaban en torno a un 10% de los ingresos anuales totales de Disney. O los 40 millones de dólares que recibió la directora general de Mattel, Jill Barad, que fue despedida porque el valor bursátil de la empresa había caído más de un 50%.<sup>11</sup>

Sir Ian Blair recibió hace poco un impresionante millón de libras tras ser destituido de la dirección de Scotland Yard. La recompensa del comisario de la Policía Metropolitana por su mandato chapucero fue un paracaídas de oro de 295.000 libras —el resto de su salario si hubiera cumplido su contrato de cinco años—. Además de 100.000 libras

11. «Executive compensation: how much is too much?», 11 de abril de 2008 <<http://www.investopedia.com/articles/fundamental-analysis/08/executive-compensation.asp#ixzz2Gq2vs9ud>> [Acceso: enero de 2013].

más que cubren las prebendas a las que hubiera tenido derecho si hubiera seguido siendo el jefe de Scotland Yard hasta febrero de 2010, que era originariamente la fecha del final de su mandato, y sus costes legales. Además de todo ello, sir Ian recibirá una compensación de 672.000 libras y una pensión actualizable con el IPC de 126.000 libras al año. Este acuerdo fue descrito por un diputado inglés como «absurdo» y por otro como «ridículo». Los tres años y medio de sir Ian en su puesto se vieron lastrados por las dudas sobre sus decisiones, sus habilidades de liderazgo y su manera políticamente incorrecta de dirigir la policía. Fue destituido el mes pasado unas horas después de tener que defenderse de unas nuevas acusaciones sobre unos contratos con la policía concedidos a uno de sus mejores amigos.<sup>12</sup>

Permítanme añadir que, contrariamente a las opiniones de muchos economistas influyentes, como el ganador del Premio Nobel de 1995 Robert Lucas (quien en 2003, sólo un par de años antes del espectacular colapso de la economía provocado por los bancos y el crédito, anunció

12. Stephen Wright, «Outrage over “absurd” golden handshake for ousted Yard boss Sir Ian Blair», MailOnline, 21 de diciembre de 2012 <<http://www.dailymail.co.uk/news/article-1084452/Outrage-absurd-golden-handshake-ousted-Yard-boss-Sir-Ian-Blair.html#ixzz2Innx7xwd>> [Acceso: enero de 2013].

que la desregulación de los mercados financieros era «la solución, a efectos prácticos» al «problema central de la prevención de las depresiones»), las ganancias exorbitantes de los que ya son ricos, en vez de reinvertirse en la «economía real» (es decir, la parte de la economía dedicada a la producción y la distribución de los bienes necesarios para vivir), se utilizaron para reintroducir grandes cantidades de dinero dentro del círculo mágico de los muy ricos, indiferentes y poco preocupados por servir a la «economía real». En palabras de Stewart Lansley:

La teoría económica moderna predice que los mercados puros funcionan de una forma que beneficia al conjunto de la economía. Pero fueron los incentivos perversos los que llevaron a los bancos a inyectar cantidades descontroladas de crédito en la economía global. Con ello se enriqueció una generación de financieros, pero sólo gracias a la expansión de un tipo de actividad que ahogó la «economía real»... El dinero fluyó hacia las fusiones, los fondos de capital, las propiedades y una diversidad de formas de actividad especulativa y de ingeniería industrial y financiera que produjo una acumulación de fortunas más por la transferencia de lo ya existente que por la creación de nueva riqueza, negocios y empleos.<sup>13</sup>

13. Lansley, *The Cost of Inequality*, op. cit., pág. 141.

De todo ello sólo se puede extraer una conclusión: «La desregulación y la desmutualización (de las instituciones financieras y crediticias) resultó ser otro chollo para los que estaban a la cabeza de la industria financiera, y les proporcionó mayores salarios, comisiones y bonificaciones»,<sup>14</sup> mientras reducían todavía más los ya pequeños activos de millones de «beneficiarios del crédito» que vivían y trabajaban en la economía real, pero que dependían de sus movimientos para mantener su medio de vida.

#### EL CONSUMO CRECIENTE

«El objetivo último de la tecnología, el *télos* de la *techné*», sugirió Jonathan Franzen al inicio de una conferencia pronunciada el 21 de mayo de 2011 en el Kenyon College, «es sustituir un mundo natural, indiferente a nuestros deseos (un mundo de huracanes, de adversidades y corazones que se pueden romper, un mundo que se nos opone), por otro tan receptivo a nuestros deseos que llega a ser, de hecho, una simple prolongación del yo». Estamos hablando en definitiva de comodidad y conveniencia, (por decirlo así, una comodidad sin esfuerzo y una cómoda falta de

esfuerzo). Se trata de hacer que el mundo nos obedezca y se adapte a todos nuestros caprichos; de expulsar del mundo todo lo que se interponga, obstinada y tenazmente, entre nuestra voluntad y la realidad. Una precisión: como lo que llamamos «realidad» es aquello que se resiste a la voluntad humana, se trata en definitiva de hacer frente a la realidad. De vivir en un mundo constituido únicamente por lo que queremos y lo que deseamos; por nuestras necesidades y deseos como compradores, consumidores, usuarios y beneficiarios de la tecnología.

Un deseo que todos compartimos y sentimos con fuerza, con pasión, es el deseo de amar y de ser amado.

Y Franzen continúa:

A medida que los mercados descubren y responden a lo que los consumidores más desean, nuestra tecnología se ha vuelto especialmente diestra en crear productos que se correspondan con nuestra fantasía de relación erótica, en la que el objeto amado no pide nada y lo da todo al instante, haciéndonos sentir todopoderosos, y tampoco monta escenas espantosas cuando se ve sustituido por otro objeto aún más sexy y se queda relegado a un cajón

(o al cubo de la basura o el vertedero sin fondo del olvido, añadiría yo). Cada vez con más frecuencia, los productos

14. *Ibid.*, pág. 149.

tecnológicos comercializados, como los *gadgets* electrónicos que se activan con la voz, o que amplían sus imágenes con el simple movimiento de dos dedos, encarnan todo lo que siempre soñamos que harían estos objetos queridos pero que nunca o casi nunca pensamos que conseguiríamos (y con la apreciable cualidad de que nunca se resisten a desaparecer y nunca vuelven después de haber sido abandonados). Los *gadgets* electrónicos no sólo sirven al amor: también están diseñados para ser amados de una manera que se les ofrece a todos los demás objetos de amor, pero que éstos casi nunca permiten. Los *gadgets* electrónicos son los objetos de amor más asépticos, pues establecen normas y patrones tanto para los que entran como para los que salen de relaciones amorosas que pueden ser ignoradas por todos los demás objetos de amor, sean éstos electrónicos o de carne y hueso, animados o inertes, y con el único riesgo de ser descalificado y rechazado.

Sin embargo, a diferencia de los *gadgets* electrónicos, el amor de un ser humano por otro ser humano significa compromiso, aceptar los riesgos, estar dispuesto a sacrificarse; significa elegir un vía incierta y sin referencias, difícil e irregular, esperando (y queriendo) compartir su vida con otra persona. El amor puede o no ir acompañado de una felicidad tranquila, pero no suele ir acompañado de comodidad y conveniencia; éstas no se pueden dar por

hechas, y menos estar seguro de que estarán... Por el contrario, se ponen a prueba hasta el límite las habilidades propias y la voluntad, e incluso se plantea la posibilidad de una derrota, de la revelación de que uno es inadecuado, con la consecuente herida en la propia autoestima. Los productos electrónicos asépticos, suavizados, libres de espinas y de riesgos no son amor: ofrecen un seguro contra «la suciedad» pues, como observa acertadamente Franzen, «inevitablemente el amor mancha la imagen que el espejo nos devuelve de nosotros mismos». La versión del amor electrónicamente confeccionada no trata, en último término, en absoluto del amor; los productos tecnológicos de consumo atrapan a sus clientes con el señuelo de satisfacer su narcisismo. Prometen dejarnos bien (pase lo que pase, hagamos los que hagamos o no hagamos). Como apunta Franzen «somos protagonistas de nuestras propias películas, nos fotografiamos incesantemente, basta un clic de ratón y una máquina nos confirma nuestra sensación de dominio [...]. Hacerse amigo de una persona se reduce a incluir a esa persona en nuestro salón privado de espejos favorecedores». Pero, añade, «el empeño de gustar plenamente es incompatible con las relaciones amorosas».

El amor es, o amenaza con ser, un antídoto contra el narcisismo. El amor también pone en evidencia la falsedad de las apariencias en las que se apoya nuestra autoes-

tima, pues ésta ha de pasar las pruebas de la realidad. Lo que la versión falsificada, blanqueada y esterilizada electrónicamente ofrece es un seguro para proteger nuestra autoestima de los riesgos por los que el original artículo de Franzen es tan conocido.

El «boom electrónico», los fabulosos beneficios obtenidos por las ventas de *gadgets* cada vez más «fáciles de usar» (dúctiles, sumisos, siempre obedientes) presentan todos los signos de otra «tierra virgen» recientemente descubierta y explotada (y un marco para una serie infinita de nuevas tierras por descubrir). Los mercados de consumo han logrado otra conquista: otra área de preocupaciones humanas, temores, deseos y luchas (hasta ahora en manos de las iniciativas comunitarias, la industria artesanal y la cocina casera, y por tanto desaprovechadas por el mercado) ha sido convertida en productos básicos y comercializados con éxito; las actividades de esta área, al igual que muchas otras áreas de preocupación y de actividad humanas, se han transformado en comprar experiencias y redirigido hacia los centros comerciales. Pero déjenme repetirlo: contrariamente a sus engañosos argumentos, la última área que se ha abierto a la explotación en el mercado de consumo no es la del amor, sino la del narcisismo.

No obstante, mensajes idénticos aparecen en las pantallas y salen de los altavoces, un día sí y otro también,

con gran profusión. A veces los mensajes son claramente explícitos, y otras veces están ocultos sutilmente; pero cada vez, ya apelen a las facultades intelectuales, a las emociones o a los deseos subconscientes, prometen, sugieren y expresan una felicidad (o sensaciones placenteras, momentos de júbilo, arrebatos o éxtasis: una ración de felicidad para toda la vida entregada poco a poco, en dosis diarias o por horas y por poco dinero) que forma parte de la adquisición, de la posesión y del disfrute de los productos proporcionados en una tienda.

El mensaje no puede ser más claro: *el camino de la felicidad pasa por ir de compras*. Desde este postulado, la suma total de las compras de un país es la medida principal y más fiable de la felicidad de una sociedad, y el tamaño de lo que cada uno representa en ese conjunto de compradores es la medida principal y más fiable de la felicidad temporal. En las tiendas se pueden encontrar remedios eficaces contra cualquier preocupación o contratiempo: contra todas aquellas pequeñas y grandes molestias e incomodidades de la vida que se interponen entre nosotros y un modo de vida acogedor, confortable y permanentemente gratificante. Así que, sea cual sea el producto que promocionan, presentan y venden, las tiendas son farmacias para cada problema real o posible de nuestra vida, para los que ya hemos tenido y para los que tenemos tener.

Este mensaje se envía de forma indiscriminada tanto a los de arriba como a los de abajo. Este mensaje presume de ser universal (válido para cualquier ocasión y para cualquier ser humano). Sin embargo, en la práctica, la sociedad se escinde entre una masa de verdaderos consumidores de pleno derecho (una condición muy valorada) y una categoría de consumidores fracasados, los que por diversas razones no son aptos para cumplir con las exigencias que ese mensaje les impulsa a asumir insistente y machaconamente, hasta convertirse en un mandamiento que no admite excepciones ni preguntas. El primer grupo está satisfecho con sus esfuerzos y tiende a considerar que sus altas puntuaciones en las tablas de consumo son un derecho y una recompensa justa por las ventajas ganadas o heredadas para afrontar la complejidad de la búsqueda de la felicidad. Por otro lado, el segundo grupo se siente humillado, pues ha sido asignado a la categoría de seres humanos inferiores: están en la cola de la clasificación de la liga, soportando o sufriendo ya su relegación. Se avergüenzan de su bajo rendimiento y de sus posibles causas: falta o insuficiencia de talento, de diligencia o de persistencia. Cualquiera de estas insuficiencias son vistas ahora como desafortunadas, degradantes, denigrantes o descalificadoras, aunque sean consideradas (o porque son consideradas) como vicios evitables y reparables. Así, los perdedores

de esta competición son culpados públicamente por la desigualdad social resultante. Y, lo que es más importante, tienden a estar de acuerdo con el veredicto público y se culpan a sí mismos, sacrificando su autoestima y su confianza. Al daño se le añade entonces un insulto. Sobre la herida abierta de la miseria se echa la sal de la reprobación.

La condena de la inferioridad social supuestamente autoinfligida se ha extendido hasta incluir el murmullo del descontento por parte de los damnificados, por no hablar de su rebelión contra la injusticia de la desigualdad por sí misma (al igual que cualquier empatía o compasión que los poderosos practiquen con los humildes). La disconformidad con la situación actual y el modo de vida, que es responsable de su perpetuación, ya no son vistos como una defensa justificada de los derechos humanos perdidos/robados (aunque inequívocamente inalienables) que deberían respetarse, y por cuyos principios hay que ofrecer un trato igualitario. Más bien son vistos citando a Nietzsche, como una «compasión con todos los débiles y excluidos [...], que es más perjudicial que cualquier vicio»,<sup>15</sup> y por eso constituye el «mayor peligro» que

15. Friedrich Nietzsche, *El anticristo*, Madrid, Alianza, 2009, pág. 4.

«siempre anida en la indulgencia y el sufrimiento»<sup>16</sup> respecto de ellos y su clase.

Ese tipo de creencias públicas impuestas sirven de escudo protector de la desigualdad social para frenar cualquier intento serio, que tenga amplio apoyo social, de detener su curso, e incluso de disminuir su difusión. Sin embargo, no es posible evitar la creciente acumulación de ira y resentimiento entre aquellos que asisten a diario al espectáculo de los relucientes premios que supuestamente se ofrecen a los actuales y a los futuros consumidores (con recompensas que se presentan como el equivalente a una vida de felicidad), a la vez que experimentan un día tras otro la exclusión y se les prohíbe la entrada al festín. De vez en cuando, la acumulación de ira contenida se desborda y se convierte en una breve orgía de destrucción (como ocurrió hace dos años en Tottenham con los disturbios que protagonizaron consumidores expulsados/descalificados), que expresa, sin embargo, el deseo desesperado de los desvalidos por entrar en el paraíso de los consumidores durante al menos un momento fugaz, más que la intención de cuestionar y desafiar el principio básico de la sociedad consumista, esto es, el axioma de que

16. Friedrich Nietzsche, *Así habló Zaratustra*, Madrid, Cátedra, 2008, pág. 204.

la búsqueda de la felicidad equivale a ir de compras, y de que la felicidad se debe buscar y se encontrará en los estantes de las tiendas.

Una vez complementada y culminada con la aceptación de las víctimas de este veredicto, la atribución de la culpabilidad a las víctimas de la desigualdad impide en la práctica que la disidencia alimentada por la humillación se convierta en un programa alternativo para construir una vida gratificante, basada en una organización social diferente. La disidencia sufre la mayor parte de los demás problemas de la solidaridad entre los hombres: tiende a ser, por así decirlo, «desregulada» e «individualizada». Los sentimientos de injusticia que podrían ser aprovechados para conseguir una mayor igualdad se reorientan hacia las manifestaciones más claras del consumismo, y se dividen en miríadas de quejas individuales que se resisten a la agregación o a la combinación, y en actos esporádicos de envidia y venganza dirigidos contra otras personas de su propio bando. Así, los estallidos puntuales de violencia son una salida temporal para las venenosas emociones que normalmente están dominadas y reprimidas, y que proporcionan un respiro por un tiempo, aunque sólo sea para hacer más fácil de soportar la plácida y resignada capitulación ante las detestadas y aborrecidas injusticias de la vida diaria. Y como advirtió agudamente Richard Rorty hace unos años,

«mientras el proletariado esté distraído de su propia desesperación con acontecimientos ficticios creados por los medios de comunicación... los superricos no tienen nada que temer».<sup>17</sup>

Cualquier clase de desigualdad social deriva de la división entre los que tienen y los que no tienen, como observó Miguel de Cervantes y Saavedra hace ya varios siglos. Pero en tiempos históricos distintos tener o no tener objetos *diferentes* ha sido el estado más deseado y a la vez el estado más aborrecido. Hace dos siglos en Europa, y hace sólo unas décadas, en muchos lugares alejados de Europa, y hasta en la actualidad, en los campos de batallas de unas cuantas guerras tribales o entre los campos de juego de nuestros salvadores locales, el principal objeto que hacía estallar el conflicto entre los que tenían y los que no tenían era y sigue siendo el pan o el arroz (que siempre faltaba). Gracias a Dios, a la ciencia, a la tecnología y/o ciertos compromisos políticos razonables, éste ya no es el caso (lo que no significa, sin embargo, que la antigua división esté muerta y enterrada). Al contrario, los objetos de deseo cuya ausencia causa más resentimiento hoy

17. Véase Richard Rorty: *Forjar nuestro país: el pensamiento de izquierdas en los Estados Unidos del siglo XX*, Barcelona, Paidós, 1999.

son muchos y variados, y su número, al igual que la tentación por tenerlos, aumentan día a día. Por ello la ira, la humillación, el despecho y el rencor por *no* tenerlos también aumentan —tanto como el impulso por destruir lo que no se puede tener—. El saqueo y el incendio de tiendas derivan de este mismo origen y satisface el mismo anhelo.

Ahora todos somos consumidores, en primer lugar y ante todo, consumidores con derechos y obligaciones. El día del atentado del 11-S, George W. Bush, al animar a los norteamericanos a superar el trauma y volver a la normalidad, no encontró mejor sugerencia que decir: «Volved a ir de compras». El nivel de nuestra actividad consumista y la facilidad con la que adquirimos un objeto de consumo y lo sustituimos por otro «nuevo y mejorado» es el principal parámetro para medir nuestra posición social y nuestra puntuación en la competición por tener éxito en la vida. Buscamos en las tiendas las soluciones a todos los problemas que nos encontramos en el camino, soluciones que supuestamente nos alejan de las dificultades y nos llevan a la satisfacción. Desde la cuna hasta la tumba nos educan y nos entrenan para usar las tiendas como farmacias llenas de medicamentos que curan o al menos mitigan todos los males y aflicciones de nuestras vidas y de nuestras relaciones con los demás. Las tiendas y las compras adquieren de este modo una *verdad plena*

dimensión escatológica. Es famosa la afirmación de George Ritzer de que los supermercados son nuestros templos; y las listas de la compra, añadiría yo, son nuestros brevia-rios, mientras que nuestros paseos por los centros comerciales se han convertido en nuestras peregrinaciones. Comprar por impulso y deshacerse de las cosas que poseemos y que ya no son lo bastante atractivas para sustituirlas por otras más atractivas constituyen nuestras emociones más fuertes. La plenitud del disfrute del consumidor significa la plenitud de la vida. Compro, luego existo. Comprar o no comprar ya no es el dilema.

Para los consumidores fallidos, la versión actualizada de los que no tienen, no comprar constituye el estigma lacerante de una vida incompleta, la prueba de su falta de entidad y de su sensación de que no sirven para nada. No sólo implica la ausencia de placer, sino también la ausencia de dignidad. De hecho, implica la ausencia de sentido de la propia vida. En último término, la ausencia de humanidad y de cualquier elemento de respeto por uno mismo o por los demás.

Para los miembros legítimos de esta congregación consumista, los supermercados pueden ser templos para rezar y también el destino de peregrinaciones rituales. Para los anatemizados, declarados culpables y desterrados de la Iglesia de los Consumidores, los supermercados son las avanzadillas del enemigo, colocadas provocadoramente

en la tierra de su exilio. Unas murallas estrechamente vigiladas impiden el acceso a los bienes que protegen a los consumidores de un destino similar. Como tuvo que reconocer George W. Bush, impiden la vuelta (y para aquellos que nunca entraron, la entrada) a la «normalidad». Persianas y rejas de acero, circuitos cerrados de televisión, guardias de seguridad uniformados en las entradas, y otros vestidos de paisano, ocultos en el interior, acentúan la atmósfera de un hostil campo de batalla. Esas fortalezas armadas y estrechamente vigiladas contra «el enemigo interior» nos recuerdan continuamente la degradación, la inferioridad, la miseria y la humillación de muchos que viven dentro de dichas fortalezas. Desafiantes desde su altiva y arrogante inaccesibilidad, esas fortalezas parecen gritar: «¡Te desafío!». Pero ¿a qué?

La respuesta más extendida y generalizada a esta última pregunta es: «Al juego de ser más que los demás». Es decir, intentar superar y sobrepasar al vecino o al compañero de trabajo en el juego de la desigualdad de las posiciones sociales. Superar a los demás implica que existe desigualdad. La desigualdad social constituye el hábitat natural en la búsqueda de superación de los demás y la estimula, y es su producto más representativo. El juego de superar a los demás implica e insinúa que la manera de solucionar el daño hecho hasta ahora por la desigualdad es más desigualdad. Su atractivo reside en la promesa de

convertir la desigualdad de los jugadores en una ventaja. O más bien de convertir la plaga de la desigualdad que se vive socialmente en un bien que se disfruta de manera individual, midiendo el éxito de cada uno en función del nivel de fracaso del otro; el progreso de uno en función del número de personas que se han quedado regazadas, y, en definitiva, el aumento del valor de uno en función de la devaluación de los demás.

Hace unos meses François Flahault publicó un excelente estudio sobre la idea del bien común y lo que éste implica.<sup>18</sup> Durante muchos años este infatigable explorador e intérprete de las sutilezas manifiestas y latentes de las relaciones y los intercambios humanos emprendió la lucha contra el concepto «individualista y utilitario» del hombre, es decir, la premisa explícita u oculta de la mayor parte de las ciencias sociales occidentales, que asumen que el *hombre es anterior a la sociedad*, y que por lo tanto la sociedad —el hecho de la solidaridad humana— tiene que explicarse mediante las características propias de las personas. Flahault es uno de los defensores más coherentes y persistentes de la opinión contraria: la *sociedad es anterior al hombre*, y por ello el pensamiento y los

18. François Flahault, *Où est passé le bien commun?*, Mille et Une Nuits, 2011.

actos de los individuos, incluidos el hecho de actuar individualmente y, por así decirlo, «ser individuos», debe explicarse en relación al hecho fundamental de vivir en sociedad. Su libro dedicado al «bien común» reúne todos los conocimientos e ideas de una larga vida de investigación; se puede considerar el resumen y el corolario de toda su obra hasta la actualidad.

El principal mensaje de ese nuevo estudio de Flahault, centrado en la forma radicalmente «individualizada» de nuestra sociedad, es la idea de que los derechos humanos se utilizan con frecuencia para sustituir y eliminar el concepto de «bien político» (aunque siendo realistas, esa idea se basa asimismo en la idea de «bien común»). La existencia y la coexistencia humana, al combinarse en la vida social, constituyen el bien común para todos nosotros, del que proceden todos los bienes sociales y culturales. Por tanto, la búsqueda de la felicidad debe promover la búsqueda de experiencias, instituciones y otras realidades culturales y naturales de la vida en común, en vez de concentrarse en los índices de riqueza, que tienden a convertir la coexistencia humana en lugares de competición individual, rivalidad y luchas internas.

En su reseña del libro de Flahault,<sup>19</sup> Serge Audier

19. *Le Monde*, 4 de marzo de 2011.

apuntaba que los modelos de convivencia de Serge Latouche o Patrick Viveret,<sup>20</sup> si bien se acercan a la idea defendida por Flahault como alternativas al individualismo actual, tienen una larga historia (aunque la mayor parte del tiempo se mantuvieron alejados del debate público). Ya en su *Fisiología del gusto*, publicada en 1825, Brillat-Savarin insistía en que la «gastronomía», los placeres de la mesa, el júbilo de sentarse con otras personas alrededor de una mesa, los placeres de compartir la comida, la bebida, las bromas y la alegría, eran algunos de los vínculos esenciales de una sociedad. El sentido actual de la idea de convivencialidad, como un compañerismo liberado de las fuerzas conjuntas de la burocracia y la tecnología, fue introducido, elaborado y planteado en su forma final en los trabajos de Ivan Illich. Este filósofo de origen austriaco, cura católico y agudo crítico social, fue el autor de *La convivencialidad* (1973), en el que protestaba contra lo que llamaba «la guerra contra la subsistencia» emprendida por la «élite profesional». Permítanme añadir, sin embargo, que desde entonces los mercados de consumo han descubierto y utilizado ávidamente las potencialidades

20. Véase Alain Caillé, Marc Humbert, Serge Latouche y Patrick Viveret, *De la convivencialité. Dialogues sur la société conviviale à venir*, La Découverte, 2011.

comerciales ocultas en estos modelos de convivencialidad; como muchos otros impulsos sociales y éticos, se comercializaron y, por lo general, se les estampó el logo de una marca. También entraron a formar parte de las estadísticas del PIB (la proporción de intercambios monetarios que representan crece constantemente y sin descanso).

Por consiguiente, el tema —y es un tema para el que todavía no tenemos una respuesta convincente, demostrada empíricamente— está en averiguar si los placeres de la convivencia son capaces de sustituir a la búsqueda de riquezas, el disfrute de los artículos de consumo que ofrecen los mercados y la competitividad, que se combinan en la idea del crecimiento económico infinito, y cumplen el papel casi universalmente aceptado de medios para conseguir una vida feliz. Resumiendo, ¿podremos inclinarnos hacia los placeres de la convivencialidad, por muy «naturales», «propios» y «espontáneos» que sean, en la actual sociedad dominante, superando la mediación del mercado y sin caer en la trampa del utilitarismo?

En la actualidad se están llevando a cabo diferentes intentos para conseguirlo. Un ejemplo de ello podría ser el Slow Food, un movimiento internacional (que está cerca de tener un estatus global) fundado en Italia por Carlo Petrini en 1986. Presentado como una alternativa a la co-

mida rápida, se esfuerza por preservar la cocina tradicional y regional y promueve el cultivo de plantas, el uso de semillas y la cría del ganado propias del ecosistema local. El movimiento se ha expandido a escala planetaria, y supera ya los 100.000 miembros en 150 países. Sus objetivos, producir comida de forma sostenible y promocionar los pequeños negocios locales, van paralelos a una agenda política dirigida contra la globalización de la producción agrícola. Su objetivo último, y su motor principal, es el resurgimiento y el redescubrimiento de los casi olvidados placeres de la convivencia, de la solidaridad y de la cooperación en la consecución de objetivos compartidos como alternativa a los crueles placeres de la competitividad y de la carrera a codazos. Se puede leer en la Wikipedia que existen en la actualidad unas 1.300 agrupaciones locales de *convivia*: de éstas, 360 se encuentran en Italia —son conocidas como *condotte*— y cuentan con 35.000 miembros. El movimiento está descentralizado: cada *convivium* tiene un líder que se encarga de la promoción de los artesanos locales, de los agricultores locales y también de los sabores locales, acudiendo a eventos regionales, como talleres del gusto, catas de vinos, y mercados de agricultores. Se abrieron oficinas de Slow Food en Suiza (1995), Alemania (1998), Nueva York (2000), Francia (2003), Japón (2005), y más recientemente en el Reino Unido y en Chile.

El movimiento Slow Food (seguido, por cierto, en 1999, por la iniciativa Cittaslow, similar en valores e intenciones, y que ya se extiende a catorce países) sólo es un ejemplo —relativamente reducido en sus dimensiones y que no pasa de ser un incipiente intento de llevar esas ideas a la práctica— de lo que se puede hacer para intentar evitar el desastre social que podría ocurrir en un mundo en manos de la orgía consumista, favorecido e instigado por la conquista, por parte de los mercados de consumo, del deseo humano de felicidad. Un desastre que con toda probabilidad ocurrirá si no se intenta atenuar o frenar ciertas cosas que están ocurriendo y a las que se les ha dado carta de naturaleza. Si finalmente se produce el desastre, eso significará que «las asimetrías, las desigualdades y las injusticias se harán más profundas, tanto entre generaciones como entre países», como advirtió recientemente Harald Welzer en su riguroso estudio sobre las consecuencias sociales del próximo, y en gran medida ya inevitable, cambio climático, provocado en gran parte por nuestra decisión colectiva de perseguir la felicidad mediante el consumo.<sup>21</sup> El problema reside

21. Véase Harald Welzer, *Climate Wars: What People Will Be Killed For in the 21st Century*, pág. 174 (trad. cast.: *Guerras climáticas: por qué mataremos (y nos matarán) en el siglo XXI*, Madrid, Katz, 2011).

en que «el mundo del capitalismo global» resulta claramente inadecuado para asumir y comprender «propósitos a largo plazo» como los que necesitaría la prevención de este tipo de catástrofe. Es decir: nada menos que un replanteamiento radical y una revisión de nuestra manera de vivir y de los valores que la orientan. Como escribe Welzer:

Es necesario, sobre todo en una situación de crisis, desarrollar visiones de futuro, proyectos o simplemente ideas que aún no se hayan pensado. Esta solución puede parecer algo ingenua, pero no lo es. Lo que es ingenuo es la idea de que el tren que marcha hacia la destrucción progresiva de las condiciones de supervivencia de muchas personas modificaría su velocidad y dirección si en su interior la gente corre en la dirección opuesta al sentido de su marcha. Albert Einstein dijo una vez que los problemas no pueden solucionarse con los patrones de pensamiento que los generaron. Hay que cambiar la dirección global, y para eso es necesario primero detener el tren.

Y continúa:

Las estrategias individualistas contra el cambio climático tienen una función básicamente sedante. El plano de la política internacional sólo admite transformaciones en

un tiempo lejano. Por eso, el único campo de acción cultural que queda es el *plano intermedio*, el de la propia sociedad y, junto con él, el trabajo democrático sobre la cuestión de cómo se quiere vivir en el futuro [...]. Habría que centrar el esfuerzo en que los ciudadanos no se *conformen* con renunciar —menos viajes en coche, más viajes en tranvía— sino en que tengan una participación cultural efectiva que genere y aplique transformaciones que se consideren *buenas*.

Bueno, cuando llegue (si llega) el desastre, no podremos decir que no nos lo advirtieron. No obstante, lo mejor, tanto para usted como para mí, y para todos, es evitar que se produzca mientras todavía dependa de nuestra capacidad detenerlo.

#### LA «NATURALIDAD» DE LA DESIGUALDAD SOCIAL

Nos han educado y entrenado para creer que el bienestar de la mayoría se consigue mejor captando, perfeccionando, financiando y recompensando las habilidades de unos pocos. Creemos que la naturaleza distribuye de forma desigual las capacidades. Por consiguiente, existen ciertas personas que son capaces de llegar a donde otros nunca llegarán por mucho que lo intenten. Aque-

llos que han sido bendecidos con capacidades son muy pocos y están dispersos, mientras que los que no tienen dichas capacidades o tienen menos son multitud. De hecho, muchos de nosotros, miembros de la especie humana, pertenecemos a esta última categoría. Ésa es la razón, nos repiten insistentemente, por la que la jerarquía de la posición social y de los privilegios se parece a una pirámide: cuanto más alto es el nivel alcanzado, más escaso es el número de personas capaces de alcanzarlo.

Estas creencias, que apaciguan los cargos de conciencia y que aumentan el ego, son aceptadas y bienvenidas por aquellos que se encuentran en lo alto de la jerarquía. Pero estos argumentos, que disminuyen la frustración y los reproches, también son una buena noticia para todos aquellos que se encuentran en la parte más baja del escalafón. Y son también una advertencia útil para aquellos que no acataron el mensaje original y que aspiraron a más de lo que sus capacidades innatas les permiten alcanzar. En definitiva, esta idea nos incita a reconciliarnos con la desigualdad cada vez mayor al aliviar el dolor de la derrota y la resignación al fracaso, al tiempo que reduce las posibilidades de disidencia y resistencia. En resumen, contribuye a la persistencia de la desigualdad y a su crecimiento sin freno.

Como sugiere Daniel Dorling:

La desigualdad social persiste en los países ricos porque seguimos creyendo en los principios de la injusticia, y puede resultar algo chocante para la gente darse cuenta de que podría haber algo erróneo en gran parte del entramado ideológico en el que vivimos. Al igual que aquellas personas cuyas familias poseían plantaciones con esclavos lo consideraban natural en los tiempos de la esclavitud, o como cuando se consideraba que estaba dentro del «orden natural de las cosas» que las mujeres no pudieran votar, otras grandes injusticias de nuestro tiempo son, para muchos, sencillamente parte del paisaje de la normalidad.<sup>22</sup>

En el extraordinario estudio de Barrington More Jr sobre las reacciones populares ante la desigualdad, *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt* [Injusticia: las bases sociales de la obediencia y la sublevación], éste sugería que, en la oposición entre las ideas de «justicia» e «injusticia», es la segunda la que no está claramente definida, mientras que su opuesta, la idea de «justicia», suele definirse en referencia a la de «injusticia».<sup>23</sup> En cualquier

22. Dorling, *Injustice*, *op. cit.* pág. 13.

23. Barrington Moore, Jr, *Injustice: The Social Bases of Obedience and Revolt*, Random House, 1978.

situación social, el criterio de justicia siempre es una referencia, insinuado o incluso dictado por aquella forma de injusticia sentida como más detestable, más penosa y más irritante en aquel momento (y por ello la que más apasionadamente se desea superar y eliminar). En definitiva, «justicia» se entiende como la negación de un *caso específico* de «injusticia». Dicho autor también sugiere que por muy duras, opresivas y rechazables que hayan sido las condiciones de vida a lo largo de la Historia, pocas veces éstas se consideraron injustas, puesto que habían existido y se habían impuesto el suficiente tiempo para convertirse en algo «normal» o «natural». Al no haber vivido nunca en condiciones de vida más favorables, o al recordar vagamente esas circunstancias, la gente no tenía nada con lo que comparar su difícil situación y por tanto no veían ningún motivo (ninguna justificación ni posibilidad real) de rebelarse. Sin embargo, una nueva vuelta de tuerca, una nueva exigencia que se añadiera a la larga lista de abusos sufridos —en otras palabras, un empeoramiento relativamente pequeño de las condiciones de vida— se consideraba al instante como un caso de injusticia que provocaba resistencias y actos de rebelión.

Los campesinos medievales, por ejemplo, aceptaban en su gran mayoría la enorme desigualdad entre sus condiciones de vida y las de su señor, y no se negaban a realizar los servicios y las *corvéas*, por muy gravosos o inúti-

les que pudieran ser. Sin embargo, cualquier pequeño incremento de las exigencias o de la presión que exigía el señor podía provocar una sublevación campesina en defensa de los «derechos consuetudinarios» y poner contra las cuerdas el *statu quo*. En otro ejemplo, los trabajadores sindicados de las fábricas modernas solían ir a la huelga como reacción contra un aumento de salario concedido a los trabajadores de otra fábrica, del mismo ramo y con el mismo tipo de trabajo, que a ellos se les había denegado, o cuando los salarios de los trabajadores que ellos consideraban inferiores en la jerarquía profesional superaban sus propios salarios. En ambos casos, la «injusticia» de la que eran objeto y contra la que luchaban consistía en un *cambio* desfavorable en el estatus que consideraban «normal» o «natural», era un caso de privación *relativa*.

La percepción de la «injusticia» que provoca una resistencia activa deriva por lo tanto de la *comparación* entre una mala situación actual con unas condiciones anteriores que habían permanecido suficiente tiempo como para convertirse en «normalidad», o de la comparación del estatus de uno con un estatus «naturalmente igual o inferior». Para la mayoría de la gente, «injusto» significa un cambio desfavorable respecto a lo «natural» (léase: habitual). Lo «natural» no era ni justo ni injusto, estaba, sin más, «dentro del orden de las cosas», «como debe

ser» y siempre será, y punto. Resistirse a un cambio respecto a lo «natural» significa, en último término, defender un orden que nos es familiar.

Éste fue al menos el caso en la investigación posterior de Barrington Moore Jr y de los estudiosos del fenómeno de la «privación relativa». Sin embargo, ya no lo es... En la actualidad, ni «los que son como nosotros» ni nuestros estatus o criterios pasados constituyen la referencia «natural» a la hora de hacer comparaciones. Todos los estilos de vida, los buenos y los malos, son públicos y están ahora a la vista de todos —y por tanto ostensiblemente (y de forma tentadora aunque engañosa) al alcance de todos. Cualquier estilo de vida, por muy alejado que esté en el espacio o en el tiempo de nosotros, y por muy exótico que sea, puede en principio tomarse como una referencia para compararse con él y establecerse como criterio de evaluación. Tanto más cuanto que por lo general los documentales, los docudramas, las columnas de cotilleos y los anuncios publicitarios no discriminan a ningún tipo de público y emiten sus mensajes en todas partes para que encuentren un destinatario receptivo; una costumbre generalizada que en la práctica, aunque no en la teoría, se basa en la idea de los derechos humanos que se niega firmemente a reconocer, y menos aún a aceptar y respaldar, las diferencias de estatus entre sus destinatarios, supuestos o deseados. Identificar y señalar desigual-

dades «injustas» se ha transformado así, a todos los efectos, en algo «desregulado» y en gran medida «individualizado», en el sentido de que se deja en manos de la subjetividad de cada uno.

Los juicios individuales suelen coincidir y confluir ocasionalmente más como resultado del debate y la negociación públicos de las elecciones individuales que por una actitud que determina la clase o la categoría social. La extensión del consenso y la composición social de la zona de acuerdo se puede apreciar en las encuestas de opinión, que presuponen (bien directamente, bien por comparación) la autonomía de los encuestados y de la independencia de sus elecciones. Uno podría tener la tentación de pensar que las estadísticas publicadas por las empresas de sondeos son las principales y quizás las únicas oportunidades para que las opiniones difusas y dispersas se conviertan en «hechos sociales» en el sentido durkheimiano. Consideren, por ejemplo, los resultados de una encuesta llevada a cabo durante un año por la British High Pay Commission que afirmaba que cuatro de cada cinco encuestados pensaban que las pagas y las bonificaciones de los altos ejecutivos estaban fuera de control, mientras que dos tercios de los mismos no confiaban en que las compañías pagaran sueldos y bonificaciones de forma responsable. Está claro que estas dos mayorías estadísticas consideran que las pagas y las bonificaciones a

los altos ejecutivos son excesivas, injustas, y sin duda «no naturales». Pero al mismo tiempo parecen haber aceptado «lo natural» de esta anomalía... Ninguna de estas mayorías compuestas estadísticamente han mostrado signo alguno de unidad en ningún otro aspecto que no sea el estadístico en oposición a los excesos no naturales de la desigualdad, por más que la idea de que el incremento de los salarios de los altos ejecutivos británicos en más de un 4.000 por ciento en los últimos treinta años se debe a un crecimiento análogo en la producción británica de «talentos naturales» en número y capacidades resulte difícil de creer incluso para el más crédulo de nosotros.

✕ Hemos visto antes que durante muchos siglos la creencia en la desigualdad natural de los individuos en cuanto a talento, capacidades y habilidades fue uno de los factores que más contribuyó a la aceptación de la desigualdad social existente. Sin embargo, al mismo tiempo supuso también una suerte de freno hacia una mayor desigualdad, ya que ofrecía una referencia desde la cual se identificaban y se medían las dimensiones de la desigualdad que eran «no naturales» (léase: excesivas) y por tanto injustas, lo que provocaba una reacción que exigía una reparación. En ciertos momentos, como en la época de esplendor del estado social (del bienestar), se llegó incluso a acortar la distancia entre la cima y la base de la jerarquía social. En cambio, parece que la desigualdad social actual

ha hallado el medio de perpetuarse sin tener que recurrir al pretexto de su «naturalidad». Y con ello ha salido ganando. Y aunque es cierto que necesita encontrar otros argumentos para defender su legitimidad, al mismo tiempo, al deshacerse del argumento de la «naturalidad» en su defensa, también se ha librado de su compañero inalienable, la acusación de que los excesos en la desigualdad no son naturales (o al menos la desigualdad actual ha adquirido la capacidad de minimizar dicha acusación y neutralizar sus efectos). Además de la capacidad de auto-perpetuación, ha adquirido también la capacidad de propagarse y intensificarse por sí misma. El cielo es el horizonte para su crecimiento...

#### LA COMPETITIVIDAD COMO LA CLAVE DE LA JUSTICIA

Uno de los fundadores y más distinguidos autores de la escuela filosófica pragmática, Charles S. Peirce, definió «cosa» como todo aquello de lo que podemos hablar y sobre la que podemos pensar. En otras palabras, somos nosotros, los humanos, los *sujetos*, los seres sensibles y pensantes, quienes (dotados de conocimiento y de autoconciencia) creamos *cosas* al convertirlas en *objetos* de nuestros pensamientos y conversaciones.

Dicho esto, Peirce sigue los pasos de otro reconocido

pionero de la filosofía moderna, René Descartes, quien, al buscar la prueba última e incuestionable de la existencia (es decir, para no ser engañado por algún malévolo y astuto ser mítológico que me hiciera creer en la existencia de algo que no es más que un producto de mi imaginación) estableció que esa *acción de buscar* en particular —impulsado, como estaba, por la duda y la idea de deshacerse de ella— era la prueba definitiva que cualquiera necesita para estar seguro de existir. Como no puede haber duda sin un ser que dude, ni un pensamiento sin un ser que piense, la experiencia de dudar y de pensar es en sí la prueba, necesaria y suficiente, para estar seguro de existir. Y por ese acto de dudar y de pensar, nosotros, los seres humanos, somos diferentes del resto de la creación, que no piensa.

En pocas palabras, según Descartes, nosotros (seres pensantes) somos *sujetos*. El resto de los seres son *cosas* (objetos de nuestro pensamiento). Existe, por lo tanto, una diferencia esencial y una brecha infranqueable entre el sujeto y el objeto, entre el «ego» que piensa, y «aquello» sobre el que el ego piensa: el primer ser es la parte activa y creativa dentro de la relación, mientras que el segundo ser está condenado a vivir como receptor de las acciones del sujeto. Dotado de conciencia, el sujeto «significa» y «proyecta» (tiene «motivos»); y tiene «voluntad» para actuar de acuerdo con esos motivos. Los objetos, al contrario, care-

cen de todo lo anterior. En clara oposición a los sujetos, los objetos (las cosas) son inertes, inactivos, aquiescentes, apáticos, sumisos, dóciles, y sufren y aguantan: se sitúan claramente en el lado receptor de la acción. «Sujeto» es aquel o aquella que actúa. «Objeto» es aquello sobre lo que se actúa. Immanuel Kant situó claramente la parte «activa» en la relación entre sujeto y objeto del lado del sujeto. Las cosas son objetos que el sujeto analiza y manipula (y deben su significado y su estatus al sujeto). Bertrand Russell los llamó «hechos» («cosas hechas», pero también «cosas fabricadas» (del latín *facere*, «hacer» pero también «fabricar»).

De hecho las cosas están «hechas» o «fabricadas»; o (más bien) están diseñadas y actualizadas, producidas, se les da forma, se les adscribe una identidad y, en definitiva, la mente humana les atribuye un significado: una entidad o una fuerza *externa* a ellas. Al carecer de conciencia y por tanto de capacidad para *significar*, su *significado* está determinado por los «sujetos», los seres que piensan-quieren-actúan. Los sujetos son libres de atribuir sentidos a las cosas, y en la práctica lo hacen, en términos de relevancia o irrelevancia, utilidad o inutilidad, importancia o insignificancia, conveniencia o incongruencia, y en último término su aptitud o su inaptitud de acuerdo con las intenciones y los propósitos del sujeto.

En resumen, la brecha entre el sujeto y el objeto, el *humano pensante* y la *cosa*, es a todos los efectos infran-

queable. La idea de «infranqueabilidad», de una irredimible oposición de estatus y de una irremediable asimetría en su relación, es el reflejo de la experiencia común del poder-en-acción: es decir, de la superioridad y la subordinación, de mando y de la obediencia, de la libertad de actuar y de la necesidad de sumisión... La descripción de la relación sujeto-objeto es sorprendentemente parecida a la del «poder», «mando» o «dominación»: la manera en que las cosas son definidas, clasificadas, evaluadas y tratadas viene determinada por lo que los sujetos consideran que deben ser sus propias necesidades, y son modeladas a conveniencia del sujeto. Se puede concluir que las cosas, naturalmente pasivas, sumisas y mudas, están ahí (sea lo que sea «ahí») para servir a *sujetos* característicamente activos, inteligentes y con capacidad de decisión. Las cosas son «cosas» en la medida en que lo son. No son «cosas» debido a sus intrínsecas cualidades «cosificadas», sino en razón de la relación que han establecido con los sujetos. Y son los sujetos quienes establecen esta relación; son los sujetos los que conceden a sus objetos el estatus de «cosas» —y los mantienen con este estatus, salvo si escapan—. Esa atribución del estatus de cosas se lleva a cabo a través de la negación del derecho y la capacidad de decidir del objeto (de expresar preferencias y exigir su reconocimiento; o despojándolas de ese derecho y/o capacidad).

De esta consideración debería derivarse que el problema del modo en que las entidades se dividen entre sujetos y objetos es potencialmente conflictivo por su parcialidad. En algunos casos podría ser muy cuestionado. Y si llegara a ser cuestionado, el conflicto tiene muy difícil solución. En ciertos casos, las representaciones de la división entre sujeto y objeto no son más que instantáneas que retratan una situación vigente muy cambiante y pasajera en el curso de la lucha por el poder. En cada momento de esta lucha, la división sujeto/objeto sólo representa una situación temporal, una invitación a una nueva batalla o una renegociación del *statu quo* antes que un final verdadero del conflicto.

El caso más evidente y destacado, y también el que más consecuencias ha tenido para el modo en que el hombre resuelve estas situaciones de conflicto, es el que trasplanta el modelo de relación sujeto-objeto, inspirado en la experiencia de tratar con objetos inanimados, a las relaciones *entre* seres humanos o entre categorías de seres humanos (como en la clasificación aristotélica que situaba a los esclavos entre las «herramientas que hablan»), un modelo que tiende, por consiguiente, a tratar a los humanos de acuerdo con los patrones elaborados y destinados a las «cosas», es decir, patrones para entidades que *a priori* carecen de conciencia, de motivaciones y de voluntad, y que tampoco necesitan ni provocan empatía ni compa-

sión. Esta tendencia a desviar y transferir de manera ilegítima ese esquema, desafiando con ello la lógica y la moral, se ha generalizado, sin embargo, a nuestra sociedad de consumidores, moderna, líquida e individualizada, y continúa mostrando signos de fuerza.

Probablemente la mayor parte de la responsabilidad por este giro de los acontecimientos se debe al avance espectacular de la cultura del consumismo, que imagina a la totalidad del mundo habitado como un gran contenedor lleno hasta los topes de potenciales objetos de consumo, y que, a partir de ahí, justifica y promueve la percepción, la valoración y la evaluación de todas y cada una de las entidades existentes según los criterios establecidos en las prácticas del mercado de consumo. Dichos criterios establecen claras relaciones asimétricas entre los clientes y los productos, entre los consumidores y los bienes de consumo. El primero espera del segundo únicamente que satisfaga sus necesidades, sus deseos y sus voluntades. Y el segundo adquiere su único valor y significado en la medida en que cumple con las expectativas del primero. Los consumidores son libres de separar los objetos que desean de los que no desean o de los que les resultan indiferentes, insignificantes o irrelevantes. Igualmente son libres de decidir hasta qué punto los objetos que consideran deseables o de alguna manera «relevantes» para sus necesidades cumplen también con sus expectativas, y durante

cuánto tiempo esos objetos mantienen intacto su atractivo y/o su relevancia.

Las «cosas» destinadas al consumo mantienen su utilidad para el consumidor, su única razón de ser, en la medida en que su capacidad para proporcionar placer no disminuya. Uno no suele jurar lealtad a los bienes de consumo —las «cosas»— que uno compra en una tienda: el consumidor no se compromete a que se queden a vivir con él después de que los placeres y las comodidades que proporcionan se hayan agotado. Proporcionar los placeres o las comodidades prometidas es el único uso de los bienes que se compran. Una vez que ya no proporcionan placeres o comodidades, o una vez que el consumidor/usuario advierte la probabilidad de obtener una mayor satisfacción o en otro sitio, esas cosas pueden ser, deben ser y generalmente son relegadas y sustituidas.

Este patrón de cliente-bien de consumo o usuario-utilidad se está aplicando a la interacción entre seres humanos y ha penetrado en todos nosotros, consumidores en una sociedad de consumidores, desde la más tierna infancia y a lo largo de toda la vida. Esa penetración tiene una responsabilidad importante en la fragilidad actual de los lazos humanos y en la liquidez de las asociaciones y las sociedades humanas. Y esa fragilidad y revocabilidad de los vínculos humanos se convierten a su vez en una fuente permanente de miedo a la exclusión, al abandono y a la

soledad, que amenazan a tantos de nosotros en la actualidad y causan tanta ansiedad espiritual e infelicidad. Y esto no debe sorprendernos: el asimétrico e irremediable modelo de relación sujeto-objeto, una vez absorbido y reciclado por el mercado de consumo debido a su semejanza con el esquema de relación cliente-bien de consumo, es especialmente inútil para guiar y servir a la convivencia humana y a la interacción, en la cual todos desempeñamos, simultáneamente o de manera intermitente, el papel del sujeto y el del objeto. A diferencia del esquema cliente-bien de consumo, las relaciones entre humanos son simétricas. Ambas partes de la relación son al mismo tiempo «objetos» y «sujetos», y ambos aspectos, que éstos asumen, no pueden separarse. Ambos son agentes motivados, fuente de iniciativa y creadores de significado. El guión que desempeñan está dividido en dos partes. Ambos son coautores de ese guión interactivo, ya que ambos actúan y reciben al mismo tiempo. Es decir, a menos que ambas partes de la interacción acuerden representar el papel de sujeto y objeto simultáneamente, y asuman los riesgos que eso conlleva, no es concebible una relación humana verdadera y plena (es decir, una relación que requiera un encuentro genuino y la cooperación entre sujeto y objeto).

Los riesgos existen, y persisten, inamovibles y causantes de una tensión perpetua en razón de la posibilidad

permanente de un conflicto entre dos subjetividades: entre *dos agentes autónomos, con impulso propio*, que contemplan su situación compartida desde perspectivas distintas, que persiguen objetivos no acordados previamente y difícilmente conciliables. Las fricciones son por tanto inevitables, y los protagonistas no tienen otra alternativa que aferrarse a las posibilidades que ofrecen unas negociaciones con frecuencia espinosas, con compromisos incómodos y sacrificios difíciles. Ninguno de los protagonistas puede alegar una soberanía indivisible sobre la situación ni el dominio íntegro de su desarrollo; ni puede esperar seriamente conseguirlo. Estos riesgos son el precio asociado inevitablemente a los únicos y saludables placeres que la *convivencia* y la *solidaridad humanas* proporcionan. Y la aceptación de estas condiciones constituye la fórmula mágica que abre la puerta de una cueva llena de tesoros. Pero no sorprende que mucha gente encuentre el precio demasiado alto y difícil de asumir. Y es a esa gente a la que van dirigidos los mensajes de los mercados de consumo, que les prometen despojar las relaciones humanas de las incomodidades y las inconveniencias asociadas a ellas (en la práctica, se trata de reorganizar esas relaciones siguiendo el modelo de relación cliente-bien de consumo). Y esas promesas son la razón por la cual tantos individuos encuentran esta oferta tentadora y la adoptan sin reservas, avanzando decididamente hacia

la trampa, sin ser conscientes de los perjuicios que conlleva el trato.

Las pérdidas son enormes, y se pagan en forma de crisis nerviosas y oscuros, vagos y difusos miedos que flotan libremente, porque la vida dentro de la trampa implica estar permanentemente alerta: atisbando la posibilidad, incluso la probabilidad, de intenciones malévolas y conspiraciones ocultas en cada extraño, cada transeúnte, cada vecino y compañero de trabajo. Para aquellos que han caído en la trampa, el mundo parece lleno de suspicacias y sembrado de sospechosos; cada uno de sus habitantes, o casi, es culpable hasta que se demuestre su inocencia, mientras que cada absolución es sólo temporal, hasta nuevo aviso, siempre sujeta a apelación o a una inmediata revocación. Cualquier coalición con otros hombres suele ser *ad hoc* y con una cláusula que especifica los motivos de revocación de la misma. El compromiso, por no hablar del compromiso duradero, suele ser desaconsejable; la impermanencia y la flexibilidad de los vínculos (pensadas para hacer que cualquier asociación entre humanos sea incómoda y todavía más inestable) se recomiendan insistentemente y tienen mucha demanda. Por nuestro propio bien, tendemos a confiar más en los circuitos de televisión cerrados y los guardias armados en la entrada que en la buena voluntad de los hombres y en su amabilidad.

Al final, el mundo que ha caído en esta trampa se vuelve inhóspito para confiar en la solidaridad humana y la cooperación amistosa. Ese mundo devalúa y desprecia la confianza mutua y la lealtad, la ayuda mutua, la cooperación desinteresada y la pura amistad. Por esta razón, crece de una manera fría, ajena y poco atractiva; como si fuésemos personas *non gratas* en el territorio de otro (pero ¿de quién?), esperando la orden de desalojo que ya ha sido enviada por correo o que ya se encuentra en el buzón de salida. Nos sentimos rodeados de *rivales*, competidores en un juego de superación que no acaba nunca, un juego en el que darse la mano no suele diferenciarse de ir esposado y en el que el abrazo amistoso se confunde frecuentemente con el encarcelamiento. Negar esta transformación apelando a que desde antiguo existe el adagio «*homo homini lupus est*» (el hombre es un lobo para el hombre) constituye un insulto a los lobos.

PALABRAS CONTRA HECHOS:  
UNA REFLEXIÓN *A POSTERIORI*...

La situación que he descrito es la última consecuencia de sustituir el anhelo humano de una coexistencia basada en la cooperación amistosa, la reciprocidad, la generosidad, la confianza mutua, el reconocimiento y el respeto, por la rivalidad y la competición (el modo de vida basado en la creencia de que el enriquecimiento codicioso de unos pocos constituye la mejor vía para el bienestar de todos).

Pero no hay beneficios en la codicia. No hay beneficios para nadie ni en ningún tipo de codicia. Es necesario que todos nosotros lo sepamos, lo comprendamos y lo aceptemos. Nosotros, que somos los que vivimos nuestras vidas en un mundo desregulado e individualizado, obsesionado con el crecimiento, el consumo, la competencia y el sálvese quien pueda. Y muchos ya lo saben. Si preguntáramos a la gente por los valores más importantes para ellos, es muy probable que muchos contesten nombrando la igualdad, el respeto mutuo, la solidaridad y la amistad

como los más importantes. Pero si observamos el comportamiento cotidiano de esa misma gente, su estrategia vital en la práctica, con toda seguridad serían otros valores los que destacarían... Resulta asombroso apreciar lo grande que es la distancia entre los ideales y la realidad, entre las palabras y los hechos.

Sin embargo, muchos de nosotros no somos hipócritas, y con toda probabilidad no lo somos por decisión propia, al menos si podemos evitarlo. Muy pocas personas, quizás ninguna, elegirían vivir su vida en base a una mentira. La sinceridad también es uno de los valores preferidos por el corazón humano, y la mayoría de nosotros deseamos vivir en un mundo en donde no necesitemos, y menos donde se nos exija, decir y repetir mentiras. Entonces, ¿por qué ese trecho entre los dichos y los hechos? ¿Debemos concluir que las palabras no pueden hacer nada frente a la realidad? O más bien: ¿es posible establecer una vía de comunicación entre lo dicho y los hechos? Y si es así, ¿cómo se puede construir semejante puente? ¿Con qué tipo de material? Deseamos encontrar la respuesta a esta pregunta porque, si nuestros valores y las palabras que utilizamos para expresarlos no pueden contrarrestar el poder de eso que llamamos «realidad» y por tanto no sirven para este propósito, ¿qué más podemos hacer? De hecho, por algo utilizamos la palabra «realidad» para designar aquellas cosas demasia-

do poderosas y persistentes como para ignorarlas o discutirlas...

En 1975-1976 Elias Canetti recopiló algunos de sus ensayos escritos en los veintiséis años anteriores en un volumen titulado *La conciencia de las palabras*. Su intención, según sus propias palabras, era recordar, reordenar y repensar los escasos (muy escasos) «modelos espirituales» que permanecían entre todos los elaborados y llevados a la práctica en el pasado («antes de entrar en una de las eras más oscuras de la historia, cuya llegada no fueron capaces de prever») que todavía conservaban algún aspecto «útil» (es decir, su potencial para inspirar y su capacidad para dirigir una acción) en un «siglo monstruoso» en el que «los enemigos de la humanidad» casi consiguieron su objetivo último, que era la destrucción del planeta.

El libro termina con una conferencia sobre la profesión de escritor que dio Canetti en Múnich en enero de 1976. En ella trata la cuestión de si en la actual situación mundial, «hay algo en lo que los escritores o aquellos que se consideran escritores pudieran resultar útiles». Esta conferencia arranca con una frase escrita por un autor desconocido el 23 de agosto de 1939: «Se acabó. Si hubiera sido un escritor de verdad, hubiera sido capaz de impedir la guerra», una afirmación, que para Canetti, es admirable por dos razones.

La primera razón es la aceptación de lo desesperado de la situación: ya no se trataba de evitar la guerra, pues la guerra, en definitiva, «se acabó», dado que ya no había posibilidad de evitar aquella catástrofe, se alcanzó el límite de nuestra capacidad de acción. Pero no por ello debemos asumir que este desastre no se podía haber evitado en algún momento, que no existieron vías para evitarlo o que éstas no se mencionaron ni probaron. La derrota no significa que las posibilidades de victoria ante la inminente catástrofe nunca existieron (sólo quiere decir que éstas fracasaron, por ignorancia y/o negligencia). La derrota no descalifica necesariamente el potencial de un «modelo espiritual» (en este caso, el modelo del «escritor de verdad»), sino que sólo ha sido descalificada la fuerza y la intensidad de la dedicación de aquellos que afirmaron reivindicar este modelo.

La segunda razón es que el autor desconocido de esta frase insiste en que la verdad que ha salido ileso de esta derrota es que un escritor es un escritor «de verdad» en la medida en que sus palabras distinguen el bienestar de la catástrofe. En esencia, uno es un escritor «de verdad» si cumple, y sólo si cumple, con la *responsabilidad* vocacional con el mundo que tienen los escritores. Lo que hace que un escritor sea «de verdad» es el *impacto de las palabras en la realidad*. En la interpretación de Canetti, el «deseo de asumir la responsabilidad por todo lo que se

pueda expresar con palabras, y de hacer penitencia por el fracaso de las palabras».

En base a estas dos razones, Canetti defiende su derecho a concluir que «no hay escritores hoy en día, pero debemos desear apasionadamente que los haya». Y actuar de acuerdo con este deseo implica que sigamos intentando ser «realistas», aunque sin minimizar las posibilidades de éxito. «En un mundo que sin duda se puede definir como el más ciego de los mundos, la existencia de personas que insisten en la posibilidad de cambiarlo adquiere una importancia suprema.»

Sin embargo, atribuirse a uno mismo la responsabilidad por lo que ocurre en el mundo es un acto claramente irracional. La decisión de asumirlo, respondiendo totalmente por esta decisión y sus consecuencias es, no obstante, nuestra última esperanza de salvar al mundo de la ceguera en la que se encuentra y de sus consecuencias homicidas y suicidas.

Dicho esto, o más bien una vez leído y considerado todo esto, uno no puede seguir ignorando la premonición, sombría e inquietante, de que el mundo es, lisa y llanamente, un lugar inhóspito para los «escritores de verdad» que describe Canetti. El mundo parece estar bien protegido, no contra las catástrofes, sino contra sus profetas. Y los habitantes de este mundo bien protegido, salvo cuando se les niega de golpe el derecho de residen-

cia, se guardan mucho de unirse a los (cada vez menos numerosos) profetas que gritan y lloran en sus desiertos respectivos. Como nos sigue recordando Arthur Koestler (en vano, por así decirlo), la ceguera voluntaria es hereditaria... En el umbral de una nueva catástrofe, «en 1933 y durante los dos o tres años siguientes, las únicas personas que entendían realmente lo que estaba pasando en el joven Tercer Reich fueron unos cientos de miles de refugiados», una diferencia que les condenó al «papel chillón y siempre impopular de Casandra».<sup>1</sup> Y como apuntó el mismo autor unos años más tarde, en octubre de 1938, «Amos, Oseas, Jeremías, eran propagandistas bastante buenos, y aun así fracasaron en agitar las conciencias de la gente y advertirlos. Se decía que la voz de Casandra podía traspasar paredes, y aun así la guerra de Troya tuvo lugar».

Parece que necesitamos que se produzcan catástrofes para reconocer y admitir (desgraciadamente de manera retrospectiva, sólo retrospectiva...) que podían producirse. Es un pensamiento escalofriante, quizás el que más. ¿Podemos refutarlo? Nunca lo sabremos si no lo intentamos: una y otra vez, y cada vez con más fuerza.

---

1. Véase Arthur Koestler, *Autobiografía II. La escritura invisible*, Barcelona, Debate, 2000.

# Zygmunt Bauman

Por lo general se cree que la mejor manera de ayudar a los pobres a salir de su miseria es permitir que los ricos sean aún más ricos. Si los que tienen más dinero pagan menos impuestos entonces todos estaremos mejor, un análisis que se concluye afirmando que la riqueza de unos pocos nos beneficia a todos. Sin embargo, estas creencias entran en flagrante contradicción con nuestra experiencia diaria, con el resultado de numerosas investigaciones y, por supuesto, con la lógica. Esta extraña discrepancia entre los hechos y las opiniones populares nos inducen a preguntarnos: ¿Por qué estas opiniones gozan de tanto predicamento y permanecen inalterables frente a las, cada vez mayores, pruebas de lo contrario?

Este libro es un intento de responder a esta cuestión. Bauman enumera y examina los supuestos tácitos y las convicciones irreflexivas en las cuales se fundamentan estas opiniones, y nos muestra que todas y cada una de ellas son falsas, fraudulentas y engañosas. No podrían sostenerse ni perdurar en el tiempo si no fuera por el papel que desempeñan a la hora de defender el actual e indefendible crecimiento de la desigualdad social y de la brecha entre la élite y el resto de la sociedad.

ISBN-13: 978-958-42-3995-2  
ISBN-10: 958-42-3995-3



9 789584 239952

Paidós Estado y Sociedad

[www.paidos.com](http://www.paidos.com)

[www.espacioculturalyacademico.com](http://www.espacioculturalyacademico.com)