
Las nuevas economías urbanas

PID_00256358

Roger Sunyer Tacher

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 3 horas



Roger Sunyer Tacher

Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundación para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

1. El porqué de las nuevas economías.....	5
2. Modelos y prácticas empresariales.....	7
2.1. Economía cooperativa	7
2.1.1. Principios y valores asociados	7
2.1.2. Origen	9
2.1.3. Estrategia de expansión	9
2.1.4. Principales aportaciones	10
2.1.5. Principales debilidades	10
2.1.6. Ejemplos	11
2.2. Economía colaborativa	12
2.2.1. Principios y valores asociados	13
2.2.2. Origen	14
2.2.3. Estrategia de expansión	14
2.2.4. Principales aportaciones	15
2.2.5. Principales debilidades	16
2.2.6. Ejemplos	17
2.3. Economía del bien común	17
2.3.1. Principios y valores asociados	18
2.3.2. Origen	19
2.3.3. Estrategia de expansión	20
2.3.4. Principales aportaciones	20
2.3.5. Principales debilidades	21
2.3.6. Ejemplos	22
2.4. Economía circular	23
2.4.1. Principios y valores asociados	24
2.4.2. Origen	25
2.4.3. Estrategia de expansión	25
2.4.4. Principales aportaciones	26
2.4.5. Principales debilidades	26
2.4.6. Ejemplos	27
2.5. Economía azul	28
2.5.1. Principios y valores asociados	29
2.5.2. Origen	30
2.5.3. Estrategia de expansión	30
2.5.4. Principales aportaciones	31
2.5.5. Principales debilidades	31
2.5.6. Ejemplos	32
3. Activismo económico y social.....	33
3.1. Decrecimiento	33
3.2. Economía basada en los comunes	34

3.3. Economías feministas y de los cuidados	36
3.4. Economía social	36
3.5. Economías comunitarias	37
3.6. Consumo responsable	38
Bibliografía	41

1. El porqué de las nuevas economías

Seguidamente a la emergencia de la Revolución Industrial, el escenario político liberal, que apostaba por dejar atrás el absolutismo, se dividió a grandes rasgos entre quien priorizaba una mayor libertad del individuo y quien vio que la única manera de solucionar los efectos negativos del nuevo orden económico pasaba por controlarlo tomando el poder político (marxismo). Pese a lo que unas consideran de las otras, ambas corrientes perseguían, a su modo de ver, la libertad de los individuos: el liberalismo en su versión *laissez faire, laissez passer*¹ con una intervención mínima del Estado, y el comunismo con una intervención y control absoluto de la economía por parte del Estado².

Entre estas dos posiciones antagónicas evolucionaron muchas corrientes ideológicas. Dado que su desarrollo no forma parte del propósito de este módulo, bastará citar, a modo de ejemplo, que a principios del siglo xx un liberal como Alexander Rüstow³ dice: «Los neoliberales estamos de acuerdo con los marxistas y socialistas en que el capitalismo es imposible y necesita ser superado. También creemos que ellos han demostrado que un exceso de capitalismo conduce al colectivismo⁴». Desde posiciones liberales se reconoce, por lo tanto ya entonces, que el capitalismo necesita correcciones que mitiguen efectos no deseados, algo por otro lado que Adam Smith ya dejó bien claro⁵. Entre un capitalismo desencadenado y un comunismo estatal se buscan puntos intermedios. El propio Rüstow expone los aspectos principales del programa neoliberal⁶: desarrollo estatal de centros de enseñanza e investigación, completa organización y gratuidad estatal de la educación, subsidios temporales a los salarios, seguro de desempleo obligatorio, servicio público de empleo, política industrial activa, regulación contra el desmesurado crecimiento empresarial y lucha contra la desigualdad a través de elevados impuestos a la herencia.

Algo similar pasa con la posición antagónica marxista-comunista. Así, ya los primeros seguidores de Marx, como Kaustky o Berstein, matizan los principios fundamentales del marxismo-comunismo dando origen a la socialdemocracia, e incluso en los años treinta surgen voces socialistas proponiendo fórmulas para socializar beneficios y medios de producción sin coartar otras libertades⁷.

Es en este marco conceptual donde durante todo el siglo xx surgen infinidad de ideas y propuestas que tratan de encontrar el perfecto equilibrio entre **igualdad y libertad**, uno de los principios básicos de la economía ciudadana, debatiendo cómo conseguir un modelo económico lo más justo posible. Algunos enfatizan la necesidad de facilitar incentivos; otros, la de proteger a los que no siguen; otros apuestan por un estado fuerte, y otros mínimo. Y ya en pleno siglo XXI constatamos que los debates sobre cómo encontrar los equilibrios entre libertad e igualdad, entre proteger y sobreproteger, siguen

⁽¹⁾Actualmente, libertarismo.

⁽²⁾Para una historia económica es altamente recomendable Schumpeter (2015), para una visión pro-marxista Harvey (2007), y para una visión muy crítica con el marxismo y el comunismo, Escobedo (2016).

⁽³⁾A quien se otorga el hecho de acuñar el término «neoliberalismo». Para saber más sobre el origen y evolución del término, ver Boas y Gans-Morse (2009). Para una visión complementaria, puede verse Louça (2014).

⁽⁴⁾Ver: <https://www.elcato.org/el-mito-del-neoliberalismo>

⁽⁵⁾Ver módulo 1, apartado 3.3.

⁽⁶⁾Ver en: <https://www.libremercado.com/2016-05-10/juan-ramon-rallo-es-el-neoliberalismo-la-raiz-de-todos-nuestros-problemas-78923/>

⁽⁷⁾Ver, por ejemplo, la defensa de un socialismo liberal en los años treinta de Carlo Rosselli (2009).

⁽⁸⁾Ver módulo 1, apartado 3.3, referente a Adam Smith.

tan vivos como en los principios de la Revolución Industrial, cuando el propio Adam Smith escribe acerca de la necesidad de poner límites⁸. Transitando aún entre dos posicionamientos antagónicos –capitalismo libertario absoluto frente a comunismo estatalista–, surgen nuevas economías urbanas, nuevas propuestas de modelos empresariales y económicos.

Las nuevas economías urbanas agrupan, ciertamente, experiencias y prácticas económicas muy dispares entre ellas. Algunas son más o menos disruptivas, con más o menos impacto, más o menos distantes al modelo económico actual; pero, en cualquier caso, pueden ser relevantes en los próximos años, tal y como ha pasado, por ejemplo, con la energía eólica⁹. Se trata en su conjunto de formas de actividad económica que buscan conciliar con el entorno. Algunas conectan con tradiciones que arrancan desde las primeras respuestas al capitalismo, como el cooperativismo, y otras son muy recientes. Pese a su heterogeneidad, las nuevas economías urbanas forman parte de nuestras ciudades de modo que, más allá de demonizaciones o idealizaciones estériles, cualquier gestor público o profesional vinculado a la gestión pública debe conocerlas, ya sea para incorporarlas en un programa de acción, para cooperar con ellas o para aportar mejoras en su desarrollo que permitan pasar de un acción simbólica o testimonial a ser ejemplos universalizables y aplicables para el conjunto de nuestras ciudades. En el presente módulo, haremos un breve repaso de algunas de ellas, señalando sus aspectos más innovadores y debilidades.

⁽⁹⁾ Debemos recordar que en cuestión de treinta años la energía eólica ha pasado de provocar risas y burlas de todo tipo a generar cerca del 20 % de la demanda eléctrica en España, generando a su vez más de veinte mil puestos de trabajo y siendo la principal apuesta en nueva capacidad de generación eléctrica. Ver en: <https://www.aeeolica.org>

2. Modelos y prácticas empresariales

2.1. Economía cooperativa

Es la actividad económica que desarrolla el conjunto de empresas cooperativas creadas para satisfacer las necesidades de sus socios produciendo bienes y/o servicios¹⁰. El proyecto empresarial se desarrolla de manera conjunta en la medida en que la participación de los socios en la toma de decisiones y en la distribución de los resultados no está directamente ligada al capital aportado por cada uno de ellos.

⁽¹⁰⁾Para profundizar en el modelo cooperativo desde la perspectiva de la gestión, es recomendable ver Vázquez (2001).

El movimiento cooperativo o cooperativismo¹¹ es el movimiento social que promueve la cooperación de sus integrantes en el rango económico y social como medio para lograr que los productores y consumidores, integrados en asociaciones voluntarias denominadas cooperativas, obtengan un beneficio mayor para la satisfacción de sus necesidades. Institucionalmente tiene su representación a escala mundial en la Alianza Cooperativa Internacional¹².

⁽¹¹⁾Ver: <https://www.youtube.com/watch?v=IG6mTk11OIQ>

⁽¹²⁾Ver en: <https://ica.coop/es>

El cooperativismo promueve unas relaciones económicas lo más justas posibles, y por ello promueve los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad social y el compromiso con los demás. Aspira a ser el modelo empresarial hegemónico en una sociedad de mercado frente a una economía dominada por sociedades mercantiles, anónimas y accionariales consideradas como empresas cuyo principal (y único) objetivo es la maximización de los beneficios.

2.1.1. Principios y valores asociados

El modelo empresarial cooperativo se basa en los valores de autoayuda, autoresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Estos valores se concretan en una serie de principios cooperativos que deben ser la pauta mediante la cual los cooperativistas desarrollen sus empresas cooperativas.

1) Adhesión voluntaria y abierta

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas sin ningún tipo de discriminación, que quieran usar sus servicios y dispuestas a su vez a aceptar las responsabilidades de ser socias.

2) Gestión democrática por parte de los socios

Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, que tienen igualdad de derechos y deberes (una persona, un voto) y participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y las mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios.

3) Participación económica de los socios

Los socios contribuyen equitativamente al capital de las cooperativas. Para ser socio de una cooperativa es necesario realizar una aportación de capital. Una parte de los excedentes obtenidos debe destinarse al desarrollo de la misma cooperativa, para asegurar su viabilidad a largo plazo. Otra parte se destinará a la formación de los miembros de la cooperativa y al apoyo a otras cooperativas. Estas reservas son de propiedad colectiva, es decir, no distribuibles entre los cooperativistas. Finalmente, una parte de los excedentes obtenidos se puede destinar a compensar la participación de las personas socias en la actividad cooperativa.

4) Autonomía e independencia

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, gobiernos incluidos, o bien si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de los socios y mantengan la autonomía cooperativa.

5) Educación, formación e información

Las cooperativas deben destinar una parte de sus excedentes a la formación de las personas miembros de la cooperativa, para asegurar que todas ellas entienden bien la complejidad y riqueza de las cooperativas y tienen las habilidades necesarias para llevar a cabo sus responsabilidades con eficacia. Las cooperativas deben ser responsables de informar y divulgar el cooperativismo.

6) Cooperación entre cooperativas

Las cooperativas pueden alcanzar su máximo potencial mediante la colaboración práctica de unas con otras, tanto en el ámbito local como en el ámbito internacional.

7) Interés por la comunidad

Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades en los ámbitos económico, social, cultural y ecológico, mediante políticas aprobadas por sus socios¹³.

⁽¹³⁾Formando parte de lo que se denomina «anchor institutions». Ver en: <https://democracycollaborative.org/sector/anchor-institutions>

2.1.2. Origen

Los inicios del cooperativismo se sitúan en la Inglaterra de principios del siglo XIX, en plena Revolución Industrial. Es contemporáneo con otros movimientos obreros y sociales como el anarquismo, el socialismo, el marxismo, el sindicalismo o la doctrina social de la Iglesia, que también propugnaba la transformación social.

Con varios precedentes a lo largo de la historia (en 1769, se había fundado la cooperativa de consumo de la Sociedad de las Hilanderas de Fenwick o Fenwick Weavers' Society, en East Ayrshire, Escocia), y con las excepciones teóricas y prácticas recientes de los socialistas utópicos¹⁴.

El punto de partida efectivo del movimiento cooperativo se inicia el 24 de octubre de 1844, en Inglaterra, cuando un grupo de 28 trabajadores (27 hombres y una mujer) de la industria textil de la ciudad de Rochdale, que se habían quedado sin empleo tras una huelga, constituyeron una empresa que se llamó Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, a la cual aportaron cada uno la cantidad de 28 peniques. Estos primeros cooperativistas, conocidos como los Pioneros de Rochdale, se dotaron de una serie de normas que, presentadas ante la Cámara de los Comunes del Reino Unido, fueron el germen de los principios cooperativos expuestos anteriormente.

2.1.3. Estrategia de expansión

En su vertiente política y filosófica, el cooperativismo representa una concepción social que propone la cooperación y el apoyo mutuos entre individuos en lugar de la competencia, dentro de una sociedad que no busca el máximo beneficio, sino ofrecer a sus miembros ciertos servicios o artículos en las condiciones más beneficiosas. Como fórmula intermedia entre el anarco-capitalismo y el comunismo, el cooperativismo no combate directamente el derecho a la propiedad, sino el uso que de él se hace¹⁵.

La aplicación de este sistema requiere en el plano económico, por lo tanto, de una preponderancia de cooperativas sobre sociedades mercantiles (consideradas empresas capitalistas donde el afán de lucro y el máximo beneficio son los únicos motores de la empresa) y una presencia total y absoluta en todos y cada uno de los sectores económicos.

La extensión del cooperativismo y de la economía cooperativa queda vinculada igualmente a la consolidación de una democracia económica, movimiento filosófico y político que sugiere a su vez la transferencia del poder de decisiones desde una minoría de accionistas (*stockholders*) o empresarios hacia la mayoría de partes interesadas (*stakeholders*), dando mayor importancia a la sociedad frente a los mercados y un sistema político de democracia directa.

⁽¹⁴⁾El jurista e historiador K. Von Stein publicó en 1842 el primer ensayo distinguiendo socialismo de comunismo, de modo que la primera era «una doctrina filantrópica y pacífica ligada con los escritos de Saint-Simon y Fourier», mientras que la segunda era «una doctrina revolucionaria derivada de las doctrinas de Babeuf y sus sucesores, sobre todo E. Cabet». Más tarde, ya en 1880, Engels rebautizará las dos corrientes como socialismo utópico y socialismo científico... Ver en Escohotado (2017).

⁽¹⁵⁾Aunque Proudhon, fundador del anarquismo, sea conocido por su expresión «la propiedad es un robo», en sus dos últimas obras matizó sensiblemente dicha expresión llegando a defender la propiedad como forma de liberación: «La propriété est la plus grande force révolutionnaire qui existe et qui se puisse opposer au pouvoir [...] Où trouver une puissance capable de contre-balancer cette puissance formidable de l'Etat? Il n'y en a pas d'autre que la propriété [...] La propriété moderne peut être considérée comme le triomphe de la liberté [...] La propriété est destinée à devenir, par sa généralisation, le pivot et le ressort de tout le système social» (Proudhon, 2013)

Para cumplir este plan y extender una economía cooperativa, los principios cooperativos obligan a las empresas cooperativas a destinar parte de sus recursos tanto a educación cooperativa a sus miembros como a establecer lazos y formas de cooperación con otras empresas cooperativas.

2.1.4. Principales aportaciones

- La propiedad colectiva facilita la creación de empresas cuando no se dispone de capital inicial y empodera al trabajador-socio respecto a un simple asalariado en una sociedad mercantil.
- El proceso de decisión y control democrático (una persona, un voto).
- La prioridad de las personas y el trabajo sobre el capital.
- El reparto de excedentes entre socios trabajadores y socios consumidores puede ser un complemento al salario.
- La producción de bienes y servicios socialmente útiles.
- El beneficio como instrumento para un resultado social y no como finalidad exclusiva desprovista de exigencias sociales, ambientales y/o éticas.
- La localización de las empresas, dado que difícilmente se puede deslocalizar cuando sus propietarios-trabajadores residen en un lugar determinado.
- Resiliencia o capacidad para afrontar periodos de crisis o amenazas puntuales.
- Los principios cooperativos que contextualizan la actividad empresarial con unos fines sociales y colectivos.

2.1.5. Principales debilidades

- Cuanto más crecen las cooperativas, más se asemejan a una sociedad mercantil. Cuanto mayor son, más operan con capital del mismo modo que una empresa mercantil.
- Tendencia a buscar la perfección ética con proyectos micro con poca escalabilidad.
- Que se dote de una estructura democrática no significa, necesariamente, que sea una empresa democrática. La teoría de los contrapoderes puede quedar cuestionada cuando una minoría *controla* los órganos directivos y sociales.

- Existen cooperativas que practican una autoexplotación laboral para equilibrar sus balances.
- Hay cierta incoherencia entre las virtudes que expresa el cooperativismo y el porcentaje de creación de nuevas empresas bajo esta fórmula jurídica.
- Demonización del individualismo cuando muchos proyectos cooperativos se sustentan en el liderazgo y la capacidad emprendedora de una persona.
- Suele contraponerse economía cooperativa a economía capitalista, asociando el paradigma de economía de libre mercado a la intervenida y distorsionada economía actual (economía de *lobbies*, corporativismo o capitalismo de «amigos»).

2.1.6. Ejemplos

- Crédit Agricole: red de bancos cooperativos de Francia con un volumen de facturación de 90,21 mil millones de dólares.
- BVR: asociación nacional alemana de bancos cooperativos con un volumen de facturación de 70,05 mil millones de dólares estadounidenses.
- Groupe BPCE: otra red de bancos cooperativos de Francia con un volumen de negocio de 68,96 mil millones de dólares.
- NH Nonghyup: agente de seguros con una extensión de la operación financiera de la Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas de la República de Corea y un volumen de negocios de 63,96 mil millones de dólares.
- State Farm: mutua de Estados Unidos adquirida por State Farm y adquirida por Desjardins Group en 2014, después de la recopilación de los datos. Volumen de facturación de 63,73 mil millones de dólares.
- Sistema Empresarial Cooperativo UNIMED: conjunto de cooperativas de trabajo que se ocupa de la asistencia médica en Brasil, desde 1975. Compuesto por 352 cooperativas médicas que atienden a más de veinte millones de clientes en todo el país, dado que están presentes en el 83 % del territorio brasileño.
- Mondragón Corporación Cooperativa: conjunto de más de cien cooperativas y 74.000 personas en diversos lugares del mundo, formado desde 1956 en el País Vasco, que opera en diversos sectores: actividad financiera, industria, distribución y conocimiento, con un volumen de facturación de 14.000 millones de dólares.

- The Co-operators: empresa de seguros, formada por 375 uniones de crédito, con un número total de cinco millones de miembros. La organización ofrece una gran variedad de servicios financieros a través de Canadá, recompensando a sus clientes por su comportamiento sostenible.
- The Co-operative Group: tiene más de cuatro mil tiendas que utilizan energía eléctrica y ofrece financiamiento para muchos proyectos de energía solar. Este grupo también está trabajando con tres mil escuelas del Reino Unido para hacer que la sostenibilidad sea incluida en los programas escolares de los niños de 5 a 16 años. También tiene un porcentaje muy grande de mujeres en la junta directiva (26,3 %) y en la administración ejecutiva (18,2 %).
- Zen-Noh: Federación Japonesa de Cooperativas Agrícolas, dedicada a la compra y distribución de productos y equipos para la producción agrícola, que generó ingresos durante 2005 por 63.448 millones de dólares y utilidades por más de 2.126 millones de dólares.

2.2. Economía colaborativa

La economía colaborativa (*sharing economy*¹⁶) se define como aquellas prácticas y modelos de negocio basados en redes horizontales y en la participación de una comunidad de usuarios vinculados a la economía del acceso (Rifkin, 2013).

⁽¹⁶⁾Ver en <http://www.sharingespana.es>

Sus fundamentos teóricos se vinculan a la idea de un poder distribuido y al poder de la confianza entre usuarios, al margen de las directrices que establecen las organizaciones empresariales –consideradas tradicionales y con un poder centralizado–, difuminando así las líneas entre productor y consumidor. La colaboración se define como la interacción existente entre dos o más sujetos, a través de medios digitalizados o no, que satisface una necesidad real o potencial, a una o más personas. Las comunidades colaborativas se encuentran e interactúan en redes en línea y/o plataformas *peer-to-peer*, así como en espacios compartidos como *fablabs* y espacios de *coworking*.

Las plataformas digitales establecen un marco abierto y dinámico, donde los usuarios pueden interactuar entre ellos y/o con la misma plataforma adoptando, paralela o simultáneamente, varios roles (vendedor, comprador, prestatario, prestador...).

Los sistemas de evaluación entre usuarios actúan como sistema de garantía. Los usuarios deben adquirir reputación digital como base fundamental para generar la confianza necesaria para seguir llevando a cabo la actividad que deseen. Obviamente, cuanto mayor es el número de usuarios de la plataforma digital, más valor tendrá la reputación y la confianza digital.

La economía colaborativa, a través de redes y de plataformas digitales, supone un cambio cultural y económico, la emergencia de nuevos hábitos de consumo de nuevas maneras de relacionarse, de intercambiar y de monetizar habilidades y/o bienes económicos.

2.2.1. Principios y valores asociados

Aunque el término economía colaborativa está en plena discusión sobre lo que significa, lo que abarca y por lo tanto sus límites conceptuales de aplicación, podemos exponer algunos de los principios a los que suele asociarse¹⁷:

1) Economía del compartir y consumo colaborativo

El consumo colaborativo se define por la circulación de productos y servicios entre individuos a través del intercambio, permuta, comercio, alquiler, préstamo o donación, fomentando el acceso a la propiedad y reduciendo el desperdicio.

2) *Crowdfunding* y banca *peer to peer*

Permite la circulación de capital entre individuos para financiar proyectos creativos, sociales y empresariales más allá de las instituciones de crédito tradicionales.

3) Conocimiento abierto

Permite a cualquier persona utilizar libremente, reutilizar y redistribuir el conocimiento como contenido, datos, código o diseños. Este principio es el fundamento de la producción basada en los bienes comunes (como el software libre, los bienes comunes creativos, la ciencia abierta...), así como la educación abierta, los datos abiertos y la gobernanza abierta.

4) Productores, fabricantes y diseño abierto

El diseño y la fabricación abiertos democratizan el proceso de diseño, producción y distribución de bienes físicos, combinando el conocimiento abierto con las infraestructuras distribuidas. Ellos dependen de herramientas, espacios, comunidades y mercados y son alimentados por el movimiento creador, la cultura de *hacking* y *do-it-yourself* (bricolaje).

5) Gobierno abierto y horizontal

La gobernanza abierta y horizontal está transformando las organizaciones, los servicios públicos y la acción cívica. Entre los ejemplos más habituales que se incluyen figuran las plataformas de participación cívica, los presupuestos

⁽¹⁷⁾ Recientemente, por ejemplo, un informe de Adigital establece tres tipologías distintas. Primero, colaborativa, en que particulares y/o empresas establecen relaciones comerciales o de intercambio de modo individual o en común. La plataforma digital actúa como intermediario entre unos y otros, caso de BlaBlaCar, Wikipedia, TripAdvisor o AirBnb (en este último dependiendo del uso). Segundo, bajo demanda (*on demand*); en este caso, la plataforma es una empresa que ofrece un servicio directamente a través de su plataforma digital, por ejemplo, empresas como Deliveroo, Just-Eat o la plataforma de microtarefas Etece. Tercero, de acceso: empresas que ofrecen recursos para compartir; por ejemplo, Car2go (que pone a disposición de los usuarios su flota de vehículos) o espacios de trabajo compartido o *coworking*.

participativos, las iniciativas gubernamentales abiertas, las cooperativas, las redes de valor abierto, las organizaciones horizontales, los *swarms*, *do-ocracies* y holacracias.

2.2.2. Origen

El término fue acuñado por primera vez por Ray Algar, en el artículo del mismo título publicado en el boletín *Leisure Report* de abril de 2007. El concepto de consumo colaborativo empezó a popularizarse en 2010 con la publicación del libro *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, de Rachel Botsman¹⁸ y Roo Rogers, donde se desarrolla la idea según la cual el acceso a bienes y servicios viene cada día menos condicionado por la propiedad de los mismos (Bootsman y Rogers, 2011).

(18) Ver en: https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_case_for_collaborative_consumption

Ya hemos mencionado que los límites y usos del término están en plena fase de debate, de modo que pueden variar sustancialmente en función del posicionamiento institucional e ideológico del emisor.

Para sus mayores defensores se trata de un modelo económico basado en comunidades de personas organizadas alrededor de plataformas que pueden obtener lo que necesitan unas de las otras, con intercambio de dinero o sin él. Para sus detractores, en cambio, se trata de empresas mercantiles que explotan las oportunidades de negocio de la economía digital para ofrecer un servicio de plataforma donde particulares y/o empresas establecen relaciones comerciales o de intercambio clásicas del modelo económico capitalista.

2.2.3. Estrategia de expansión

Los individuos sustituyen –o, más bien, complementan en su versión menos entusiasta– a las empresas en su rol de agentes económicos productores de oferta. Muchos prefieren utilizar el término «prosumidores» para definir a estos nuevos individuos que producen y consumen a la vez, creando un mercado horizontal de individuo a individuo, entre iguales.

Esa relación *peer-2-peer* genera un tipo de experiencias más genuinas, más directas, sin intermediarios, sin la artificialidad del marketing corporativo. La reputación, la percepción de la transacción de quien recibe (la demanda), sustituye a la publicidad corporativa tradicional como elemento clave en la comunicación de la oferta.

El potencial de internet disminuye las barreras de entrada y permite la proliferación de propuestas de conocimiento abierto o de financiación colectiva (o *crowdfunding*) allí donde los mercados tradicionales intentan protegerse o mantener los privilegios monopolísticos.

La emergencia de la economía colaborativa, donde productos de segunda mano y/o de reutilización de excedentes y/o capacidades ociosas crean mercados nuevos, o bien reimpulsan a los existentes, colisiona con los mercados tradicionales basados en una oferta programada y/o planificada centralizadamente. Ello parece más bien una dinámica clásica del modo de producción capitalista donde una innovación resquebraja el mercado tradicional, generando tensiones hasta que lo nuevo se acepta y se crea su pertinente cauce regulatorio hasta que una nueva innovación altere el mercado.

Aunque suele ondearse la confianza –entre personas, entre particulares– como factor de éxito incluso oponiéndolo al dinero, parece evidente que justamente en un contexto de crisis y/o recesión, la economía colaborativa se ha extendido rápidamente en la medida en que permite ahorrar dinero, ganarlo o compartir y/o cubrir costes directos. Por otro lado, que en algunos casos el precio desaparezca y se imponga el trueque o el intercambio no elimina su motivación económica.

2.2.4. Principales aportaciones

- La economía colaborativa empodera a los ciudadanos en la medida en que permite que generen actividad económica de manera individual, más allá de las relaciones asalariadas en empresas.
- Facilidad a través de plataformas digitales para compartir e intercambiar bienes y servicios y optimización de recursos inactivos (*marketplaces* de segunda mano).
- Revalorización de la confianza entre personas como factor clave para el intercambio. Impulsa la colaboración entre personas más allá de las marcas tradicionales.
- Supone el paso de un escenario de consumismo individualizado hacia nuevos modelos potenciados por los medios sociales y las plataformas de tipo *peer-to-peer* (redes entre iguales).
- La economía colaborativa es una nueva forma de consumir y de establecer relaciones comerciales.
- La economía colaborativa es una evolución típica del capitalismo creando nuevos segmentos de mercado mediante una innovación tecnológica que rompe los monopolios existentes.

Nota

Sobre los pros y contras de la *sharing economy*, ver el artículo de Guido Smorto (2016), «The Sharing Economy as a Means to Urban Commoning». https://www.academia.edu/28688841/The_Sharing_Economy_as_a_Means_to_Urban_Commoning

2.2.5. Principales debilidades

- Evolución más que innovación: actividades económicas de siempre potenciadas con nuevas herramientas tecnológicas.
- Limbo normativo que perjudica a todos los agentes tradicionales.
- La economía colaborativa no es un sistema. Simplemente, se refiere a la manera tradicional de compartir, intercambiar, prestar, alquilar o regalar, redefinida a través de las tecnologías de la información y la comunicación.
- La economía colaborativa es un paso más en la era del consumismo desahogado. Es simple innovación empresarial en el mercado tradicional del capitalismo¹⁹.
- El precio es la clave de su éxito y lo que permite aumentar aún más el acceso a bienes y servicios.
- Es una falacia hablar de redes *peer-to-peer* cuando, simplemente, se produce un intercambio económico entre dos personas (proveedor-cliente) donde la empresa propietaria de la plataforma tiene el control absoluto del mercado (*marketplace*).
- La economía colaborativa, en realidad, aumenta el consumo: su objetivo es facilitar el acceso a cualquier bien o servicio, en cualquier lugar y en cualquier momento.
- La economía colaborativa empodera empresas con beneficios multimillonarios, que comparten con sus accionistas como cualquier otra empresa capitalista²⁰.
- La economía colaborativa precariza el mercado de trabajo reduciendo la actividad económica al individuo y a su creatividad: la economía colaborativa no habla de derechos laborales, ni de política, solo de marcos reguladores para que las empresas sigan creciendo.
- La economía colaborativa es el paradigma del capitalismo: si no tienes un móvil de última generación, no puedes formar parte de ella.
- La economía colaborativa no es más que la extensión del sector de las empresas de tecnología.
- El acceso también es una forma de propiedad: adquieres tiempo, momentos, experiencias. Cambian los nombres, pero es la misma dinámica comercial de siempre.

⁽¹⁹⁾Para una crítica a la economía colaborativa, ver SLEE (2017)

⁽²⁰⁾Como alternativa se presenta el cooperativismo de plataforma. Ver por ejemplo en: http://dimmons.net/wp-content/uploads/2016/05/maq_Trebor-Scholz_COOP_PreF_DP.pdf

- Se demoniza lo individual frente a lo colectivo, lo compartido, cuando su éxito se basa en el empoderamiento individual.

2.2.6. Ejemplos

- Social Car: alquiler de coches, bienes duraderos con contraprestación monetaria.
- Couchsurfing: servicio de alojamiento, préstamo de bienes duraderos sin contraprestación económica.
- Unybook: apuntes. Compra-venta de bienes duraderos con contraprestación monetaria.
- Oumiles: compras conjuntas de bienes duraderos.
- Peggybee: mensajería. Compra de servicios con contraprestación monetaria.
- Time Republik: banco del tiempo. Intercambio o trueque de servicios con contraprestación no monetaria.
- Wwoof: trabajo en granjas orgánicas. Donación de servicios (voluntariado).
- Eatwith: gastronomía. Oferta de servicios gastronómicos de particular a particular con contraprestación monetaria.
- Eyeka: plataforma de innovación colectiva.
- Sharing Academy: conocimiento compartido. Intercambio de conocimientos y habilidades.

2.3. Economía del bien común

La economía del bien común (en el original alemán *Gemeinwohl-Ökonomie*) parte de la convicción de que la confianza, la responsabilidad, el aprecio, la democracia, la solidaridad y la cooperación son los elementos propios y naturales del ser humano, aunque los prejuicios e intereses económicos hayan impuesto una visión antagónica de un ser humano asociado a competitividad, agresividad y egoísmo (Felber, 2015).

La economía del bien común trata, por lo tanto, de adaptar las características propias del ser humano al modelo económico que debe regir en nuestras sociedades. Se trata de definir un sistema de mercado en el cual las empresas (privadas) cambian el afán de lucro y la competitividad por la contribución al bien común y la cooperación. Más concretamente, se trata de crear un marco legal vinculante que permita la orientación de las empresas hacia el bien común²¹, ofreciendo incentivos para su cumplimiento y penalizando a aquellos que no lo hagan.

⁽²¹⁾Ver vídeo de Christian Felber sobre la economía del bien común: <https://www.youtube.com/watch?v=U4tL4eS--XM>

El comportamiento propiamente humano –de acuerdo a los atributos que se consideran así– son medidos con un balance del bien común que sustituye a la cuenta de resultados, de modo que la rentabilidad económico-financiera y la social se presenten conjuntamente y de modo indisoluble. La economía del bien común es un proyecto económico abierto a todas las empresas, que pretende implantar una economía sostenible y alternativa a la actual basada en las sociedades mercantiles y accionariales que dependen de los mercados financieros.

2.3.1. Principios y valores asociados

La economía del bien común parte de los siguientes principios:

1) Principios humanistas

La economía del bien común debe regirse por una serie de principios básicos que representan los valores –propiamente– humanos: confianza, honestidad, responsabilidad, cooperación, solidaridad, generosidad y compasión, entre otros.

2) Democracia

El proyecto parte de unos criterios generales, aunque se plantea como un modelo abierto que debe construirse entre todos sus miembros.

3) Coherencia

Promueve la coherencia de la aplicación del principio según el cual la actividad económica debe servir a los intereses generales y, en general, al bien común o bien público que, en realidad, muchas constituciones y normas legales ya reconocen.

4) La vía intermedia

La economía del bien común pretende ser una alternativa tanto al capitalismo de mercado como a la economía planificada (comunista).

5) Limitar la propiedad privada y la herencia

Limitar los ingresos máximos a, por ejemplo, veinte veces el salario mínimo, la propiedad privada, a 10 millones de euros, o el derecho de cesión y herencia, a 500.000 euros por persona. El excedente sobre estos límites será repartido a través de un «fondo de generaciones».

6) Incentivar la ética del bien común

Las empresas que promuevan y apliquen los principios de la economía del bien común deben obtener ventajas legales y fiscales que les permitan sobrevivir frente a los valores dominantes actuales del lucro y la competencia.

7) Rentabilidad económica y rentabilidad social

En la economía real actual se mide el éxito económico con valores o indicadores monetarios, como el producto interior bruto y los beneficios que no consideran suficientemente el impacto social y ambiental. El balance del bien común valora resultados económico-financieros, sociales y ambientales. La evaluación de esos valores podrá permitir al consumidor escoger los productos de acuerdo con el bien común.

2.3.2. Origen

Los antecedentes se remontan al 31 de octubre de 2008, (día de la Reforma Protestante) en el que Christian Felber (cofundador de la plataforma de Justicia Global Attac), junto a Frank Crüsemann, Ulrich Duchrow, Heino Falcke, Kuno Füssel, Detlef Hensche, Siegfried Katterle, Arne Manzeschke, Silke Niemeyer, Franz Segbers, Ton Veerkamp y Karl Georg Zinn, firmaron la declaración *Frieden mit dem Kapital? Ein Aufruf wider die Anpassung der evangelischen Kirche an die Macht der Wirtschaft*. (¿En paz con el Capital? Un llamamiento contra la regularización de la Iglesia Evangélica y el poder de la Economía)

En 2010, creó el proyecto Banca Democrática y también, junto a un grupo de empresarios, inició el desarrollo práctico del modelo de economía del bien común, o economía del bien público, como una alternativa real tanto al capitalismo de mercado como a la economía planificada propia de un modelo comunista. El 5 de octubre de 2011 fueron presentados los resultados de los balances del bien común de las primeras cien empresas pioneras, en una conferencia de prensa internacional con la que se inició el movimiento para sumar empresas en la aplicación del balance del bien común.

2.3.3. Estrategia de expansión

Partiendo de la convicción –científicamente probada, según los promotores de la economía del bien común– de que la confianza y la cooperación son elementos fundamentales en la naturaleza humana, se trata de sustituir la cooperación en vez de la competición.

Con amplias similitudes a la economía cooperativa y la democracia económica, la economía del bien común aspira a imponer –democráticamente– una forma de sistema de mercado en la cual los motivos y objetivos aspiracionales de las empresas sustituyen el afán de lucro por el grado de contribución al bien común.

Para que ello sea efectivo debe tanto incentivarse a las empresas (tasas de impuestos reducidas, aranceles ventajosos, créditos baratos, privilegios en compra pública o en el reparto de programas de investigación, etc.) como formalizarse un marco legal vinculante y con capacidad coercitiva para poder penalizar a los que no lo hagan.

Una vez impuesto –democráticamente– el nuevo modelo socioeconómico, el éxito económico ya no se medirá de acuerdo solo a los resultados económico-financieros, ni mediante indicadores como el PIB, sino mediante el balance del bien común (BBC) para las empresas y el producto del bien común (PBC) a escala macroeconómica. Cuanto mejor sean los resultados de los BBC de cada empresa, mejor serán lógicamente los resultados globales expresados en el PBC.

La economía del bien común acompaña esa idea fundamental con una larga lista de propuestas en la línea de la democratización de la economía, de un mayor control por parte de los ciudadanos con la extensión de la democracia participativa, eliminación de los mercados financieros en su forma actual y existencia de un banco democrático orientado al bien común.

Finalmente, el bien común –qué es bien común y qué no es, qué prioridades de bienes comunes se establecen, etc.– deberá definirse en un amplio proceso democrático y confiado a una *convención económica* elegida directamente, así como blindado en la Constitución de cada estado a través de un referéndum vinculante.

2.3.4. Principales aportaciones

- La valoración de la cooperación como elemento constitutivo del ser humano y como motor del progreso social.
- Propuesta de un sistema que premie a las empresas que fomenten el bien común, que creen externalidades positivas.

- Propuesta de nuevos indicadores que contemplen impacto social y ambiental.
- Crear círculos virtuosos entre el interés individual y el colectivo mediante un sistema legal vinculante y coercitivo cuando no se cumplan los requisitos de la economía del bien común.
- Limitación de la acumulación de beneficios, de los salarios, de las propiedades y de la herencia.
- Democracia económica: las grandes empresas, con más de 250 trabajadores, deben ser propiedad de sus empleados y de los ciudadanos, que estarán representados por delegados elegidos directamente en parlamentos económicos regionales, y no por políticos.
- Cierre de los mercados financieros y creación de una banca democrática, bancos cooperativos o cajas de ahorro, que solo negociarán con depósitos y créditos para la economía real.
- Renta básica: todas las personas, por el hecho de serlo, tendrán derecho a ella.

2.3.5. Principales debilidades

- Pese al discurso colectivo y democrático, la propuesta se desarrolla en torno a una sola persona (Christian Felber).
- Se difunde la idea de un bien común cuando, en una sociedad plural, este es plural y diverso.
- El sistema económico actual ya contiene cooperación voluntaria y pacífica sin la cual no podría operar.
- Si la cooperación es un elemento constitutivo del ser humano, ¿por qué imponerla mediante sistemas de penalización y coacción?
- La economía del bien común replica indicadores de responsabilidad social corporativa (RSC) que ya existen. Por otro lado, es patente que empresas con dudosas prácticas pueden copar al mismo tiempo los primeros puestos de las listas de los indicadores de responsabilidad empresarial (RSE). Lo mismo pasaría con el balance del bien común.
- La competencia perfecta, aun como ideal, favorece la imitación de las mejores prácticas. Sin competencia, difícilmente hay mejora continua.

- El asamblearismo tiene un peso excesivo que haría del todo ineficiente – cuando no manipulable– la toma de decisiones y la eficiencia de un sistema económico de ámbito mundial.
- Suele contraponerse economía del bien común a economía capitalista, asociando el paradigma de economía de libre mercado a la muy intervenida y distorsionada economía actual (economía de *lobbies*, corporativismo o capitalismo de «amigos»).
- Demonización de la obtención de beneficios cuando no solamente es un elemento motivador, sino un mecanismo que nos permite seleccionar dinámicamente y de forma descentralizada a qué proyectos productivos debe orientarse esa enorme división del trabajo que suponen siete mil millones de personas.
- Infracapitalización de las empresas: debido al cierre de los mercados financieros y la prohibición del pago de dividendos o del préstamo con intereses. La limitación de la acumulación de riqueza y de la herencia puede conducir igualmente a una masiva descapitalización de las empresas y a un desplome de su capacidad productiva.

2.3.6. Ejemplos

Ejemplos de empresas de todo el mundo orientadas al bien común, según el movimiento para una economía del bien común, son:

- Mondragón Corporación Cooperativa (MCC): creada en el País Vasco, es hoy en día la mayor sociedad cooperativa de todo el mundo: comprende 256 empresas y ocupa a unas 95.000 personas con un volumen de negocios de 15.000 millones de euros. Una pequeña parte de sus beneficios se reparte entre los trabajadores, otra mayor se reinvierte y otra va a parar a un fondo de cooperación central que permite compensar las diversas explotaciones.
- La Fageda (Cataluña): es una cooperativa catalana de iniciativa social sin ánimo de lucro creada en Olot, en 1982. Tiene como finalidad la integración laboral de las personas de la comarca de la Garrotxa (Gerona) que sufren discapacidad intelectual o trastornos mentales severos. Trabajan unas 270 personas, incluidos usuarios y profesionales.
- Sekem (Egipto): esta cooperativa egipcia de comercio justo, situada a unos 60 km al sur de El Cairo, se fundó en 1977. Hoy en día, siete empresas dan trabajo a dos mil personas. Sobre la base de una agricultura biológica, Sekem ha logrado hacer florecer el desierto produciendo, además de alimentos, productos medicinales y textiles.

- Götting des Glücks y Craft Aid (Mauricio/Austria): es la primera marca textil de corte ecológico en Austria. Fundada por cuatro diseñadores/as, el objetivo de esta empresa del mundo de la moda es armonizar empresas productoras, clientes y la misma Tierra. Craft Aid (CA), en Mauricio, se encarga de coser las prendas. CA es una explotación de comercio justo sin ánimo de lucro que ocupa a 180 personas divididas en tres secciones: azúcar, flores y ropa, la mitad de ellas con «necesidades especiales». Sus ganancias se invierten en el desarrollo de actividades benéficas.
- Grameen - Microcréditos y economía social (Bangladesh): en 1983, el economista Muhammad Yunus fundó el banco Grameen (en bengalí, algo así como «banco rural»). En la actualidad, más de siete millones de personas, de las que un 97 % son mujeres, se benefician de sus créditos, de los que un 98,35 % se devuelve al finalizar su plazo.
- Comercio Justo (58 países productores): el comercio justo nace como contrapunto a los principios de «mercado libre» y «abaratar la oferta». Desde hace ya 35 años, la firma austriaca EZA Fairer Handel GmbH se esfuerza por dar una oportunidad, dentro del mercado mundial, a los tradicionales perdedores dentro del sistema: pequeños agricultores, artesanos y trabajadores del sector textil.

2.4. Economía circular

La economía circular (*circular economy*) es una estrategia orientada a la reducción tanto de la entrada de materiales como de la producción de desechos vírgenes, cerrando los bucles o flujos económicos y ecológicos de los recursos (Webster, 2017).

El análisis de los flujos físicos de recursos proviene de la escuela de pensamiento de la ecología industrial, en la cual los flujos materiales son de dos tipos: nutrientes biológicos, diseñados para reintroducirse en la biosfera sin incidentes, y nutrientes técnicos, diseñados para circular con alta calidad en el sistema de producción pero que no vuelven a la biosfera.

La economía circular²² pretende generar círculos reparadores y regenerativos, consiguiendo que los productos, componentes y recursos en general mantengan su utilidad y valor en todo momento. Se trata, por lo tanto, de crear un ciclo continuo de desarrollo positivo que conserve y mejore el capital natural, optimice el uso de los recursos y minimice los riesgos del sistema al gestionar una cantidad finita de existencias y unos flujos renovables.

⁽²²⁾Ver en: https://www.youtube.com/watch?v=RstFV_n6wRg

En función de la perspectiva y profundidad que se considere, la economía circular puede cuestionar incluso la función de dinero y las finanzas, así como los conceptos de rentabilidad asociados exclusivamente a la rentabilidad económico-financiera.

2.4.1. Principios y valores asociados

La economía circular se basa en tres principios clave, cada uno de los cuales aborda varios de los retos en términos de recursos y del sistema a los que han de hacer frente las economías industriales.

1) Preservar y mejorar el capital natural

Controlando existencias finitas y equilibrando los flujos de recursos renovables. Todo comienza desmaterializando la utilidad: proporcionando utilidad de forma virtual, siempre que sea posible. Cuando se necesiten recursos, el sistema circular debe seleccionarlos y elegir las tecnologías y procesos que empleen recursos renovables o que tengan mejores resultados, siempre que sea factible. La economía circular mejora el capital natural potenciando el flujo de nutrientes del sistema y creando condiciones que, por ejemplo, permitan la regeneración del suelo.

2) Optimización del uso de los recursos

Rotando productos, componentes y materiales con la máxima utilidad en todo momento, tanto en los ciclos técnicos como en los biológicos. Esto supone diseñar de modo que pueda repetirse el proceso de fabricación, restauración y reciclaje para que los componentes y materiales recirculen y sigan contribuyendo a la economía. A su vez, la acción de compartir hace que se incremente la utilización de los productos. Los sistemas circulares maximizan el uso de materiales con base biológica al final de su vida útil, al extraer valiosos elementos bioquímicos y hacer que pasen en cascada a otras aplicaciones diferentes y cada vez más básicas.

3) Fomentar la eficacia del sistema

Revelando y eliminando externalidades negativas. Ello incluye reducir los daños al uso humano, tales como los relacionados con los alimentos, la movilidad, la vivienda, la educación, la salud y el ocio, y gestionar externalidades tales como el uso del terreno, la contaminación atmosférica, de las aguas y acústica, la emisión de sustancias tóxicas y el cambio climático.

2.4.2. Origen

El término economía circular se utilizó por primera vez en la literatura occidental hacia los años ochenta del siglo XX para describir un sistema cerrado de las interacciones entre economía y medio ambiente.

La economía circular es parte del estudio de retroalimentación de sistemas no lineales, de sistemas vivos. Un resultado importante de este es la idea de optimizar sistemas más que componentes o la idea de «diseño a medida». Como idea genérica, enmarca un número de aproximaciones más concretas que incluyen el concepto «cuna a cuna», *biomimicry*, ecología industrial o la propia economía azul. Más frecuentemente descrito como marco para pensar, sus seguidores reclaman que es un modelo más coherente que tiene valor como respuesta al final de la era de materiales y combustibles baratos. La economía circular ha tenido un fuerte impulso a través de la ex récord mundial de vela británica Ellen MacArthur y su fundación dedicada enteramente a su promoción.

2.4.3. Estrategia de expansión

La economía circular debe expandirse superando la resistencia de muchas empresas instaladas en el paradigma económico-actual de despilfarro de recursos, las cuales siguen viendo la inversión en la circularidad de su producción como algo con poco retorno que no compensa la alteración de toda su cadena de suministro y que, además, puede afectar –negativamente– a su ciclo normal de ventas.

Y es que las iniciativas y estrategias en favor de la economía circular pretenden a medio-largo plazo una reconfiguración total de la cadena de aprovisionamiento y suministro de las empresas, en un momento en que el agotamiento de los recursos naturales es evidente.

Pero la circularidad económica no solo debe permitir optimizar los recursos y materias primas, sino que debe impulsar un cambio de paradigma en las relaciones entre proveedores y empresas desde el comienzo del proceso productivo. La economía circular implica, por lo tanto, una voluntad cooperativa de organizaciones, productores, comunidades locales y autoridades y gubernamentales para el reciclaje de las materias primas.

Igualmente, para ello es imprescindible la movilización social de asociaciones y ONG en general, en la sensibilización social acerca de los principios de la economía circular dado que los beneficiarios son tanto las empresas como la sociedad en su conjunto.

Si bien los ejemplos de economía circular son todavía limitados en su alcance geográfico, se estima que todo el potencial de la economía circular puede alcanzar los 700.000 millones de dólares en el mundo.

2.4.4. Principales aportaciones

- Los productos ya no solo se consumen y malgastan de modo rápido, sino que son reutilizados para extraer el máximo valor antes de que regresen de forma segura y productiva a la biosfera.
- Los últimos ciento cincuenta años de revolución industrial han estado dominados por un modelo lineal de producción y consumo en una sola dirección. La economía circular defiende la necesidad de que el ciclo extractivo y productivo cambie de curso de forma drástica.
- El diseño de negocios circulares es el camino definitivo para optimizar recursos al mantener intacto el ciclo de vida de estos.
- El ahorro en los materiales por sí solos podría superar los 1.000 millones de dólares al año en 2025 y, bajo las condiciones adecuadas, una economía circular podría convertirse en un conductor tangible de la innovación global industrial, la creación de empleo y el crecimiento para el siglo XXI.
- Existen signos evidentes de que, en las próximas décadas, se requerirá un nuevo enfoque no solo en la utilización y consumo de los recursos, sino en la calidad de estos. La economía circular es el paradigma de esa nueva magnitud.
- Las modernas formas de consumo circulares y regenerativas –hasta ahora limitadas a unas pocas categorías de productos– representan una alternativa prometedora que está ganado terreno.

2.4.5. Principales debilidades

- La economía circular en sí misma no es un sistema económico, sino una forma de planificación de la producción que tiene el objetivo de utilizar eficientemente los recursos.
- Se minimiza el impacto ambiental, pero su suma agregada sigue poniendo en evidencia la contaminación ambiental: aunque los nuevos motores de los vehículos sean más eficientes en el aprovechamiento del petróleo o en nuevas emisiones de óxido de carbono, el agregado de las mismas termina afectando negativamente al medio ambiente, promoviendo el cambio climático.
- La economía circular cuenta con serias dificultades para integrar en un 100 % esos residuos sobrantes en el proceso de reciclado.

- En la mayoría de los casos, el proceso de reciclado no evita una inmensa y acumulable generación de residuos por parte de nuestras sociedades y pese a la reducción marginal de la externalidad negativa residual.
- La economía circular es un lavado de cara de un sistema de producción ecológicamente insostenible.
- La economía circular no profundiza en los aspectos sociales y ecológicos al sostener la idea del crecimiento ilimitado en un supuesto mundo de recursos ilimitados. Renuncia a una verdadera ambición de un discurso económico ecológico más profundo que tenga como fin la solución de los problemas ecológicos y ambientales del ser humano.
- La economía circular no cuestiona el sistema al que le permite readaptarse, reajustar sus necesidades productivas a la nueva exigencia de eficiencia ambiental y ecológica de los recursos a los cuales le sigue poniendo un precio en función de la ley de la oferta y la demanda.

2.4.6. Ejemplos

- Drivy: permite que las personas alquilen su vehículo mientras no lo utilizan. Cuenta con alrededor de 800.000 usuarios y 35.000 autos privados en Alemania, Francia y España. Una aplicación permite abrir las puertas, a la hora convenida, con un *smartphone*.
- Redisa: creada para ayudar a solucionar el enorme problema de llantas que acaban en vertederos de basura de Sudáfrica, causando incendios y problemas de salud, esta compañía recolecta las llantas para reciclaje. Desde 2012 ha recogido dieciocho millones de ellas y creado tres mil empleos.
- Optoro: Optoro ganó en la categoría de empresa de economía circular. Actualmente, trabaja con veinte de los cien mayores minoristas en Estados Unidos, ayudándoles a vender su exceso de inventario y a reducir los desechos generados por devoluciones y excesos en un 75 %.
- Neptuno Pumps: el 60% de las bombas manufacturadas por esta compañía chilena usa materiales reciclados, logrando que el comprador obtenga un producto 30 % más barato con una garantía de un año. El desierto de Atacama, donde tiene su sede la empresa, es uno de los lugares más sucios del mundo y la base de la multimillonaria industria minera del país sudamericano. A través de su diseño, Neptuno afirma que las empresas mineras pueden reciclar hasta el 70 % del agua, reduciendo así el uso de energía en un 30 %.
- Miniwiz: con sede en Taiwán, esta compañía de ingeniería, manufactura y diseño convierte la basura (plásticos y desechos electrónicos y de arquitec-

tura) en materiales de construcción. Entre sus clientes se encuentra Nike, ya que creó el interior de sus tiendas de lujo en siete ciudades.

- National Zero Waste Council: coalición de gobiernos metropolitanos y empresas canadienses que quiere cambiar las prácticas y políticas para pasar de la gestión de residuos a su prevención.
- New Hope Ecotech: *startup* brasileña que desarrolla software para recabar y compartir datos relacionados con el reciclaje. Con ello, pretende ayudar a crear una cultura de transparencia y promover el reciclaje.
- Tarkett: la presencia de químicos tóxicos en el ciclo de reciclaje es uno de los mayores retos de la economía circular. Por ejemplo, el PVC, uno de los plásticos más comunes y fáciles de reciclar, suele contener ftalatos, aditivos tóxicos para los humanos. Esta compañía francesa que manufactura pisos y superficies deportivas usa alternativas a los ftalatos.

2.5. Economía azul

La economía azul (Pauli, 2015) parte de la idea de que debemos aprovechar el conocimiento acumulado durante millones de años por la naturaleza para alcanzar cada vez mayores niveles de eficacia, respetando el medio ambiente, creando riqueza al mismo tiempo y siendo, por lo tanto, capaces de transportar esa lógica del ecosistema al mundo empresarial. Para la economía azul el ser humano tiene que adaptarse e imitar nuestro entorno natural sin dañarlo.

La economía azul²³ considera, además, que la economía verde puede ser una forma sostenible de aprovechamiento de los recursos escasos que tenemos en la tierra, pero conlleva un alto coste de transformación ocasionando además, en muchas situaciones, que los productos estén por encima de las posibilidades económicas del ciudadano medio.

La economía azul busca alternativas que emulen a los sistemas naturales para que sean eficientes en la producción de bienes y servicios que los ciudadanos necesitan, por ejemplo, mediante móviles sin batería recargados a través de la diferencia de temperatura entre el aparato y el cuerpo humano.

Se trata de aprovecharlo todo, desde los subproductos hasta el residuo que puede –y debe– convertirse en oportunidad de negocio. Por ejemplo, para la fabricación de café solo se aprovecha un 2 % de lo que se extrae, de modo que desde la perspectiva de la economía azul debería dársele un uso al 98 % restante, por ejemplo, a través de la plantación de este para la obtención de hongos que puedan servir en investigaciones médicas o para generar alimentación para animales.

⁽²³⁾Ver en: <https://www.youtube.com/watch?v=tDhAmONYNK0&t=652s>

2.5.1. Principios y valores asociados

La economía azul presenta una serie de principios basados en los postulados del *cradle to cradle* y los fundamentos de la biomímesis.

1) Inspiración en la naturaleza

La naturaleza está sometida a un constante cambio. Las innovaciones se dan continuamente. La actividad económica de la economía azul pretende emular los ecosistemas naturales para ser eficientes en la producción de bienes y servicios que los ciudadanos necesitan para ser felices, con responsabilidad compartida y respeto para las generaciones futuras.

La economía azul pretende responder a las necesidades básicas de todos introduciendo innovaciones inspiradas en la naturaleza, generando múltiples beneficios, incluyendo empleos y capital social, ofreciendo más con menos.

2) Ahorro y cero residuos

Para cada recurso revisa si realmente es indispensable para la producción. En los sistemas naturales, los residuos no existen. Cada deshecho debe ser el recurso básico de un nuevo *producto*.

3) Riqueza significa diversidad

La naturaleza evolucionó desde pocas especies hacia una rica biodiversidad. Las normas industriales son lo contrario. La naturaleza persigue las ventajas de diversificación. Una innovación natural trae una multitud de ventajas para todos.

4) La naturaleza como fuente eficiente de recursos

La fuerza de gravedad es la fuente principal de energía limpia; el segundo recurso renovable es la energía solar. El agua es el soluble principal (en vez de catalizadores complejos, químicos y tóxicos).

5) Adaptabilidad

Los sistemas naturales no se desarrollan en procesos lineales; todo está conectado y se desarrolla de manera simbiótica. En la naturaleza las desventajas se convierten en ventajas. Los problemas son oportunidades. Cada riesgo es un motivador para innovaciones.

6) Actividad económica para todos

La economía azul es competitiva, sostenible e innovadora. Se plantea como un concepto holístico e innovador que debe ser el fundamento sobre el cual se generen nuevas empresas y empleo. Los residuos, por ejemplo, deben convertirse en oportunidades de negocio. Se trata de aprovechar, con actitud innovadora, multitud de fuentes de ingresos a lo largo de nuestro proceso productivo. Así diversificamos riesgos y abaratamos costes.

Los principios de la economía azul se pueden sintetizar, a su vez, en seis ejes fundamentales: local (usa lo que tienes), eficiente (sustituye algo con nada), sistémico (imita la naturaleza), rentable (optimiza y genera *cash flows* múltiples), abundante (satisface todas las necesidades básicas) e innovador (crea el cambio, aprovecha las oportunidades).

2.5.2. Origen

La economía azul surge de la iniciativa de Gunter Pauli, creador de Ecover, una empresa ecológica pionera y considerada un modelo mundial. Defensor de la economía verde durante treinta y cinco años de su vida profesional, llega a la conclusión de que esta se limita a un público con poder adquisitivo medio-alto y que requiere de importantes fondos públicos, sin impedir que por otro lado se generen todo tipo de residuos.

La propuesta de Pauli pretende cambiar nuestra manera de pensar sobre el medio ambiente, la agricultura, la manufactura y los residuos, para tratar así de cuadrar el círculo de un desarrollo sostenible en el planeta (creación de empleo y riqueza mediante negocios medioambientalmente sostenibles).

Para dar respuesta al cambio climático y a un crecimiento insostenible, se trata de rediseñar nuestras formas de vivir y de producir aprendiendo de la naturaleza, que al fin y al cabo nunca ha tenido necesidad de utilizar combustibles fósiles para producir y disponer de todo lo necesario.

La economía azul pretende, por lo tanto, impulsar innovadores modelos de producción que van más allá de los conceptos de ecoeficiencia y del «análisis del ciclo de vida» y sean capaces de liderar una nueva era donde, más que pensar en lo que podamos extraer de la naturaleza, nos preguntemos qué podemos aprender de ella.

2.5.3. Estrategia de expansión

La economía azul pretende encontrar la manera de satisfacer las necesidades básicas del planeta y de todos sus habitantes con lo que la Tierra produce, sirviéndose del conocimiento acumulado durante millones de años por la naturaleza para alcanzar cada vez mayores niveles de eficacia, respetando el medio y creando riqueza, y traducir esa lógica del ecosistema al mundo empresarial.

La economía azul pretende ampliar segmentos de mercado generando valor público a través de la innovación. Se trata de crear nuevos espacios de consumo, ir más allá de la demanda que existe en un momento dado, garantizando a su vez la viabilidad comercial de los nuevos proyectos.

La economía azul parte de la idea de que los residuos de un producto pueden ser insumo de otro y este tipo de innovaciones deben revolucionar las industrias en que se apliquen, permitiendo que el consumo de sus productos revierta positivamente mejorando el sistema en su conjunto.

Por ello, la economía azul pretende inspirar una nueva generación de empresarios que utilicen, de manera sostenible, lo que está disponible para satisfacer las necesidades de la Tierra y de todos sus habitantes.

Desde 1994, Gunter Pauli y el equipo de Zero Emissions Research Initiative (ZERI) buscan iniciativas y proyectos en línea con la EA en varios países. Se propuso un plan para crear cien millones de empleos en diez años a través de cien de estas innovaciones. Actualmente, todas las *ideas azules* pretenden mostrar los avances que se han hecho en ese lapso de tiempo con el objetivo ideal de influenciar a cuantas más iniciativas mejor, reflejando así el cambio radical en la forma de crear riqueza económica, social y ambiental.

2.5.4. Principales aportaciones

- Una nueva forma de entender la función empresarial que debe hacer posible la coherencia entre resultados económico-financieros y ecológicos.
- La alternativa ambiental y sostenible debe ser accesible económicamente.
- Capitalismo bajo criterios férreamente ecológicos.

2.5.5. Principales debilidades

- La economía azul deja el protagonismo a algo tan etéreo, voluble y efímero como puede ser la sociedad en general.
- Parte de una visión naíf según la cual la sociedad será capaz de organizarse, acuñar nuevas ideas y llevarlas a la práctica, tomar las riendas para reconducir la situación y no repetir los errores ya cometidos. Porque sí. El conflicto parece que no existe. La política no existe.
- Aunque la economía azul plantea crear un nuevo marco –parte de que los beneficios económicos no deben ser una variable determinante y pone por delante el bienestar de la sociedad y la solución de sus problemas–, no llega

a plantear una alternativa al capitalismo actual, sino más bien una vía de escapatoria a su crisis actual.

- Sigue en la búsqueda de una versión amable del sistema económico actual, parcial, pero no de una versión alternativa, un nuevo modelo económico.
- Pese a su vocación social, la propuesta se desarrolla en torno a un liderazgo unipersonal en la figura de Gunter Pauli.

2.5.6. Ejemplos

- Fundación Centro Experimental Las Gaviotas (Vichada, Colombia): ayuda a que el bosque selvático renazca para dar de vivir a los pobladores de Las Gaviotas. La reforestación permitió proteger el suelo evitando que la lluvia lavase sus nutrientes e hizo que los nuevos árboles neutralizasen dióxido de carbono, ayudando a paliar el cambio climático.
- El bambú para construcción: promoción de su uso como elemento esencial de construcción. Su propósito es mostrar que, habiendo millones de personas que viven en casas de bambú, subyace en esta elección no la pobreza de no poder acceder a otro producto, sino la inteligencia de sumar un implemento de excelente calidad, plenamente sostenible y resistente a los sismos. De hecho, desde hace cuarenta años el arquitecto Simón Vélez desarrolla nuevos sistemas de carpintería que usan la madera de Guadua – similar al bambú– como un elemento estructural permanente en edificios residenciales y comerciales.
- Producción de la espirulina (Bangkok): un hotel que emitía mucho dióxido de carbono instaló en su cubierta centros de producción de espirulina a partir de la síntesis de CO₂, y sumando agua, luz solar y sales. Se construyeron dos sets de cuarenta biorreactores interconectados con tanques cerrados que guardan 66 galones de agua cada uno. La espirulina fluye de tanque en tanque gracias a un ventilador que bombea aire filtrado en el sistema. El techo es visitado por los huéspedes que, como un plus, se llevan una experiencia muy distinta y memorable.

Nota

Gunter Pauli es desde el año 1994 promotor del uso del bambú en la construcción.

3. Activismo económico y social

3.1. Decrecimiento

Podemos considerar el decrecimiento²⁴ como una corriente de pensamiento político, económico y social que reivindica la necesidad de disminuir, de manera regular y controlada, el ritmo productivo económico. El decrecimiento pretende un cambio radical del sistema dando paso a un nuevo paradigma de relaciones sociales y medioambientales. De acuerdo con Serge Latouche, uno de sus referentes: «La consigna del decrecimiento tiene como meta, sobre todo, insistir fuertemente en abandonar el objetivo del crecimiento por el crecimiento [...] En todo rigor, convendría más hablar de "acrecimiento", tal como hablamos de "ateísmo"» (Latouche, 2008).

⁽²⁴⁾La teoría enunciada por Nicholas Georgescu-Roegen sobre la bioeconomía en su obra *The Entropy law and the Economic Process* (1971) está en el origen del concepto. Otras obras de referencia fundacional son: Günther Anders (1956), *La obsolescencia del hombre*, Hannah Arendt (1958), *Condición del hombre moderno*; el Club de Roma (1972), *Informe Meadows*, o la crítica de Iván Illich (1973) en *La convivencialidad*.

No debe confundirse, por lo tanto, decrecimiento con crecimiento negativo. Sus defensores argumentan que no se debe pensar en el concepto como algo negativo, sino muy al contrario: «Cuando un río se desborda, todos deseamos que decrezca para que las aguas vuelvan a su cauce» (Gisbert, 2007). El decrecimiento más bien debe considerarse como el replanteamiento del crecimiento como mito destructor (D'Alisa, Demaria y Kallis, 2015), que incluye parte de algunos de los planteamientos vistos en el capítulo anterior. Por ello, a los partidarios del decrecimiento también se les suele denominar «objetores de crecimiento». El decrecimiento crítica de manera contundente el modelo desenfrenado de crecimiento en un planeta con recursos finitos, alertando sobre las desastrosas consecuencias ambientales impuestas por un modelo productivo depredador. No en vano, advierten del colapso del capitalismo y del planeta, de la necesidad imperiosa de decrecer voluntariamente antes que debamos hacerlo igualmente por pura supervivencia: «Si no decrecemos, mi pronóstico es el siguiente, en virtud de un proyecto racional, medurado y consciente, acabaremos por decrecer de resultados del hundimiento sin fondo del capitalismo global²⁵».

⁽²⁵⁾Conferencia de Carlos Taibo sobre decrecimiento. Jornadas "¿Cómo te defiendes tú de la crisis?" de CNT, Córdoba (25/11/2008).

Para el decrecimiento, la conservación del medio ambiente no es posible sin reducir la producción económica responsable de la reducción de los recursos naturales y la destrucción del medio, actualmente claramente por encima de la capacidad de regeneración natural del planeta. Por ello, como imagen contrapuesta, muchas organizaciones por el decrecimiento han adoptado como imagen el caracol, en referencia al famoso texto de Iván Illich sobre la «Lógica del caracol»:

«El caracol construye la delicada arquitectura de su concha añadiendo una tras otra las espiras cada vez más amplias; después cesa bruscamente y comienza a enroscarse esta vez en decrecimiento, ya que una sola espira más daría a la concha una dimensión dieciséis veces más grande, lo que en lugar de contribuir al bienestar del animal, lo sobrecargaría. Y desde entonces, cualquier aumento de su productividad serviría solo para paliar las dificultades creadas por esta ampliación de la concha, fuera de los límites fijados por su finalidad. Pasado el punto límite de la ampliación de las espiras, los problemas del sobrecrecimiento se multiplican en progresión geométrica, mientras que la capacidad biológica del caracol solo puede, en el mejor de los casos, seguir una progresión aritmética» (I. Illich, 2015, pág. 15).

Por otro lado, enfatiza la necesidad de no equiparar automáticamente crecimiento económico con mejora del bienestar de las personas, dado que la riqueza generada no suele repartirse equitativamente en la medida en que la pobreza y la desigualdad siguen aumentando en determinados estados, pese a presentar aumentos notables en el PIB²⁶.

El movimiento decrecentista alerta de los peligros de un consumismo exacerbado y un utilitarismo sin sentido. Cuestiona la capacidad del modelo de vida moderno para producir bienestar, de modo que son críticos también con el concepto de desarrollo sostenible al cual oponen el reto de *vivir mejor con menos* (Subirana, 1995). Además, impulsa la necesidad de situar en el centro de toda actividad social las relaciones sociales y el bienestar de las personas, de repartir equitativamente los recursos a escala global e impulsar procesos democráticos que impidan cualquier forma de dominación política, social o económica.

Finalmente, una vez denunciada la irresponsabilidad de seguir con el ritmo de crecimiento actual, promueve una transición a un modelo económico con menor consumo; una producción controlada y racional, que respete el clima, los ecosistemas y los propios seres humanos, debe realizarse de acuerdo a la conciencia de recursos limitados: escala reducida, relocalización, eficiencia, cooperación, autoproducción (e intercambio), durabilidad y sobriedad. Impulsando la propia responsabilidad social individual, el decrecimiento apela a la simplicidad voluntaria, reconsiderando el sentido de conceptos como el poder adquisitivo o el nivel de vida.

3.2. Economía basada en los comunes

La economía basada en los comunes, del procomún (de pro, provecho, y común) o bien comunal²⁷ es aquella vinculada a bienes, factores productivos o recursos, procesos o cosas (ya sean materiales o de carácter intangible) cuyo beneficio, posesión o derechos de explotación pertenecen a un grupo o a una comunidad determinada²⁸. La definición de grupo, en este caso, es la conceptualmente más amplia posible dado que puede tratarse de una familia, o incluso algunos miembros de ella, o de un grupo de personas establecido para un propósito específico (por ejemplo, una cooperativa o sociedad anónima²⁹) como incluir también a todos los ciudadanos de una ciudad, a los de una región o de un estado entero o restringido.

⁽²⁶⁾En la República Dominicana, por ejemplo, el turismo pasó de suponer prácticamente el 0 % del PIB nacional, a mediados de los ochenta, al 7,6 % dos décadas después, convirtiéndose en la actividad económica más dinámica del país junto con el desarrollo de las zonas francas. Durante la década pasada, el turismo fue el sector que generó más volumen económico. Sin embargo, en este mismo periodo cayó del puesto 87 al 98 en la relación de países por su índice de desarrollo humano (indicador elaborado por el PNUD que mide el nivel de vida de la población de un país), cuando, de acuerdo con su PIB, tendría que ocupar el lugar 85. Y su índice Gini, que determina el nivel de desigualdad económica, se mantuvo especialmente alto (Buades, Cañada y Gascón, 2012).

⁽²⁷⁾Ver en: https://commons.wikimedia.org/w/index.php?title=File:3AQué_son_los_bienes_comunes%3F.ogv

⁽²⁸⁾Ver más en: https://web.archive.org/web/20090219072454/http://www.boell-latinoamerica.org/download_es/Bienes_Comunes_total_EdiBoell.pdf

⁽²⁹⁾Ver más en: https://es.wikipedia.org/wiki/Bien_comunal, ejemplo por otro lado de economía procomún.

Sea por la influencia negativa de la experiencia comunista, sea por un desprestigio de lo comunal y de la gestión de lo colectivo (tragedia de los comunes³⁰), lo cierto es que la gestión comunal gozaba de poco prestigio hasta que, por la necesidad de hallar alternativas o por los evidentes resultados negativos de ciertas explotaciones naturales privadas, el interés en la gestión comunal fue en aumento. A ello contribuyó también, sin duda, la concesión del Premio Nobel de Economía en 2009 a Elinor Ostrom, que demostró cómo modelos de gobierno creados comunitariamente alrededor de la gestión de un recurso permitían su reproducción sostenible en el tiempo, poniendo de nuevo en valor sistemas de gestión comunitarios que, en realidad, son tan antiguos como las propias ciudades (bosques, campos, derechos de pesca, de regadío, etc.) (Ostrom, 2011 y 2000).

⁽³⁰⁾La tragedia de los (bienes) comunes (*tragedy of the commons*): dilema que Garrett Hardin describe en 1968, y publicado en la revista *Science*, como una situación en la cual varios individuos, motivados solo por el interés personal y actuando independiente pero racionalmente, terminan por destruir un recurso compartido limitado (el común) aunque a ninguno de ellos, ya sea como individuos o en conjunto, les convenga que tal destrucción suceda.

Los bienes, recursos, procesos o cosas que en la actualidad pueden ser considerados como parte del procomún comprenden desde bienes públicos generales (libres) y físicos (tales como el mar o el aire) a bienes intangibles (tales como la defensa o la seguridad pública). La gestión comunal se abre así como una tercera vía entre lo público, controlado absolutamente por el Estado, con los riesgos que ello supone (clientelismo, corrupción, etc.) y lo privado (evitando la mercantilización de servicios básicos, la economía extractiva y la privatización de recursos naturales). La economía del procomún busca su espacio, por lo tanto, más allá de la dialéctica estado-mercado, como una nueva economía suficientemente legitimada para la producción, gestión y asignación de recursos del sistema económico. La economía de los comunes reivindica, por lo tanto, comunidades de producción que gestionen sus propios recursos mediante reglas de gobierno comunitarias. Una gestión comunal donde la titularidad no es ni pública ni individual, sino privada de la comunidad asociada a ella.

Algunos espacios e iniciativas de referencia son: Commons Strategies Group³¹, Commons Transition, una red internacional de organizaciones que intenta catalizar proyectos, investigación y sensibilización alrededor de los comunes; Goteo, plataforma de micromezenazgo incluso la P2P Foundation de Michael Bauwens, jefe de investigación a su vez de Commons Transitions.

⁽³¹⁾Ver en <http://commonsstrategies.org> David Boillier en <http://www.boillier.org>

Respecto a la economía digital, es evidente que internet facilita el desarrollo de lógicas organizativas abiertas y descentralizadas, lo cual ha permitido una explosión de prácticas de construcción colectiva de conocimiento y procesos desde las lógicas de trabajo colaborativas basadas en la creación de nuevos comunes del conocimiento³². El desarrollo del ámbito del procomún digital posibilita la emergencia de un modelo productivo basado en la producción colaborativa entre iguales, en lo que sus más entusiastas seguidores ven, tanto desde una perspectiva política como económica, un profundo cambio de época en el que la economía del procomún puede consolidarse como espacio central rompiendo la dicotomía histórica entre el Estado y el mercado.

⁽³²⁾Software libre, herramientas como la Wikipedia...

3.3. Economías feministas y de los cuidados

Por economía feminista (Carrasco, 2014) debemos considerar el estudio crítico de la economía incluyendo la metodología, la etimología, la historia y la investigación empírica, que reivindica a su vez la necesidad de superar las bases androcéntricas (patriarcales, masculinas) en las que está construida la economía tal y como la conocemos en nuestra vida cotidiana³³. La economía feminista supone, por lo tanto, una nueva crítica a la economía capitalista porque solo tiene en consideración los procesos monetarios que se dan en el mercado, dejando en un segundo término una larga lista de procesos sociales y naturales cuando en realidad son los que lo sustentan. Obvia, en definitiva, los procesos que sostienen la vida, los hace invisibles, no los remunera y son desempeñados por mujeres. La economía de los cuidados, base de la organización superior del sistema social, se considera paradójicamente secundaria en la economía capitalista actual. Es en este sentido que la economía feminista puede considerarse anticapitalista, en la medida en que aspira a desplazar los mercados y el capital del centro de atención de la vida política y social.

⁽³³⁾Más allá de la teoría, algún ejemplo práctico de activismo lo encontramos en: Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía (REMTE).

La economía feminista se orienta en primera instancia, por lo tanto, a denunciar las deficiencias e invisibilizaciones del sistema económico actual; a impulsar formas de recolección y medición de datos como el indicador de empoderamiento de género (GEM³⁴) acordes con los criterios de la economía feminista; a sensibilizar socialmente acerca de las teorías de género como el enfoque de las capacidades (Benería, Mari y Strassmann, 2009); a enfatizar la importancia del trabajo de cuidados a terceros; a denunciar la segregación ocupacional (exclusión de mujeres y minorías en ciertos campos) o la indiferencia a la negociación del trabajo dentro del hogar.

⁽³⁴⁾Ver algunas propuestas en: ONU Mujeres (2015)

La economía feminista reivindica la necesidad de incardinar la perspectiva de género en la economía; por ello, insiste en incluir cuestiones consideradas tradicionalmente femeninas (economía familiar, conexiones, concreción y emoción) y tratar así de reducir tanto como sea posible discriminaciones de género, a las que a su vez se pueden sumar otras (de raza, de inequidad o étnica).

3.4. Economía social

Habitualmente, se asocia la empresa social a dos estatutos jurídicos principales que agrupan a la mayoría de empresas de la economía social: las cooperativas y las entidades sin ánimo de lucro.

La emergencia inicial de la economía social y la constatación de su contribución económica están estrechamente vinculadas a los logros conseguidos por el movimiento cooperativo, del que ya hemos tratado en el capítulo anterior. Contrariamente, el reconocimiento en nuestras sociedades de la aportación de las entidades sin ánimo de lucro al desarrollo social, merced a su actividad económica, es mucho más reciente. El reconocimiento de la participación del

⁽³⁵⁾Incluidas en el término *anchor institutions*. Ver en: <https://democracycollaborative.org/sector/anchor-institutions>

tercer sector³⁵ al enriquecimiento colectivo, por parte de los poderes públicos, se basa en primera instancia en la consideración de las externalidades tangibles (bienes y servicios producidos) y, progresivamente, se va ampliando a sus contribuciones más intangibles (tales como la revitalización del territorio, el desarrollo local, el refuerzo de las capacidades personales o de determinados colectivos sociales, etc.).

De acuerdo a esta definición, el primer sector sería el privado, formado por las empresas, refiriéndose a aquellas actividades que tienen como fin la búsqueda de beneficios. El segundo sector, el público, sería relativo a toda la actividad de las administraciones públicas, quedando el tercer sector como el de todas aquellas actividades que no cubre ni el mercado ni el Estado, y formado por lo tanto por entidades sin ánimo de lucro y no gubernamentales. Las cooperativas como empresas formarían parte del primer sector, aunque cuando se trate de empresas sociales se caractericen por que el beneficio no es una finalidad en sí mismo, sino el instrumento para conseguir su finalidad social.

Su actividad económica y social contribuye, tangible e intangiblemente, al bien común; requiere en muchos casos, más allá de las ventas, una cobertura total de sus costes por los servicios prestados. Aquellas que no reciben una contraprestación por su servicio público esperan el reconocimiento gubernamental por su contribución a la solución de una problemática, económica, social o de otro tipo.

Pese a ello, existe el consenso según el cual, para ser considerada entidad de economía social, esta debe poder acreditar que una parte significativa de sus ingresos proviene de la remuneración directa de sus actividades por parte de agentes económicos, sean públicos o privados.

Algunas empresas iniciaron su actividad bajo la forma de entidad sin ánimo de lucro y totalmente financiadas por donaciones, públicas o privadas. Luego, han evolucionado a formas empresariales para aumentar su capacidad y poder responder así tanto a las necesidades sociales y económicas a las que quieren hacer frente como para garantizar su sostenibilidad técnica dotándose de un balance equilibrado.

3.5. Economías comunitarias

Las economías comunitarias, o basadas en la comunidad, impulsan la autogestión económica, tratando de depender lo menos posible de factores externos e incontrolables. Se trata de involucrarse en el cambio y la mejora de nuestras ciudades desde el presente (Carlsson, 2008).

Desde ecoaldeas o *transition towns* hasta las más tradicionales comunidades autogestionadas de los menonitas o los amish, la evolución de la economía global ha impulsado la proliferación de proyectos comunitarios reivindicando la necesidad de retomar el control desde lo local. Aunque en algunos casos

podiera considerarse una tendencia ultralocalista, de carácter autárquico, en su mayoría defienden la idea de la globalización, aunque de carácter económico no especulativo, mediante la promoción, por ejemplo, de propuestas como el comercio justo.

Los objetivos son similares al del resto de nuevas economías urbanas:

- Satisfacer de forma colectiva necesidades reales.
- Énfasis en la colaboración no remunerada (voluntarismo).
- La pertenencia a un grupo no es sobre la base de criterios monetarios, sino por el hecho mismo de ser de la comunidad.
- Satisfacción de las necesidades, a través de servicios, para reducir impactos sociales y ambientales negativos.

Podemos considerar ejemplos de economías comunitarias iniciativas diversas, desde grupos de consumo agroecológico a huertos urbanos comunitarios; espacios de gestión comunitaria, redes y mercados de intercambio y monedas comunitarias (Sunyer, 2018); bancos de tiempo, experiencias de vivienda colectiva o incluso grupos de crianza compartida.

El modelo de economías comunitarias tiene una fuerte vinculación con determinadas corrientes del cooperativismo y la economía social, así como con el decrecimiento.

3.6. Consumo responsable

Consumo responsable³⁶ es un concepto defendido por organizaciones ecológicas, sociales y políticas que promueve la necesidad de cambiar nuestros hábitos de consumo ajustándolos a sus necesidades reales y optando en el mercado por bienes y servicios que favorezcan la conservación del medio ambiente y la igualdad social.

Aunque no existe un consenso claro acerca de su origen, es recurrente vincularlo a los primeros boicots dirigidos hacia empresas y productos como herramientas de desobediencia civil ejercidos por diferentes movimientos durante dos tercios del siglo XX.

Para el consumo responsable la valoración de un producto, por parte del consumidor, debería hacerse considerando, además del precio y la calidad, el impacto ambiental del producto (producción, transporte, distribución, consumo y residuos), es decir, la huella ecológica producida por un determinado estilo de vida y consumismo y las condiciones sociales y laborales con las que se ha producido.

⁽³⁶⁾Se hace difícil poner fecha de origen al fenómeno del consumo responsable, aunque podríamos hallar los primeros antecedentes en los boicots a empresas y productos como herramientas de desobediencia civil ejercidos por diferentes movimientos durante dos tercios del siglo (desde Gandhi en 1915 con el boicot a productos británicos a Luther King en 1955 con el boicot a la compañía de autobuses que había discriminado a Rosa Parks). Oficialmente se empieza a hablar de «consumo sostenible» como vía para generar cambios en la estructura socioeconómica en la Cumbre de Río 1992 donde se reconoce el papel del cambio del consumo y los estilos de vida como estrategia hacia la sostenibilidad (Suriñach, 2017).

El acto de compra deviene, en cierto modo, un acto político donde cada vez que adquirimos algo estamos ejerciendo nuestro voto favorable. Y al revés, cuando lo dejamos de consumir estamos penalizando a la organización productora.

Para emitir un juicio razonablemente justo, resulta primordial en consecuencia saber qué empresas, productos y servicios respetan el medio ambiente y los derechos humanos, qué comportamiento tienen las empresas productoras con las comunidades locales, con el medio ambiente y con todo aquello que nos afecte como ciudadanos. En la lógica del consumo responsable, en la medida en que se difundan las malas prácticas y el consumidor las penalice, estas se adaptarán incorporando procesos más respetuosos con el medio ambiente, los derechos humanos y los criterios éticos (Jackson, 2005).

En 1992, en la Cumbre de Río se enfatiza la importancia del consumo sostenible para impulsar cambios sociales y económicos para una sociedad y una economía sostenible³⁷, de modo que el consumo responsable tiene su corriente, que trata de incardinarlo en el impulso de un modelo capitalista ético, y puede vincularse al planteamiento del decrecimiento en la medida en que culpabilice al capitalismo y denuncie un consumismo exacerbado, priorizando el valor de uso de los objetos, compartiendo, alquilando o fomentando la reutilización.

⁽³⁷⁾Ver en: http://www.unesco.org/education/pdf/RIO_E.PDF

Bibliografía

- Benchler, Y.** (2015). *La riqueza de las redes* [libro en línea]. Barcelona: Icaria. <http://icariaeditorial.com/pdf_libros/la%20riqueza%20de%20las%20redes.pdf>
- Benería, L.; Mari, M. A.; Strassmann, D. L.** (2009). «Introduction». En: *Feminist Economics* (vol. 1). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Boas, T. C.; Gans-Morse, J.** (2009). «Neoliberalism. From new liberal philosophy to anti-liberal slogan» [artículo en línea]. *Studies in Comparative International Development* (vol. 44, núm. 2, págs. 137-161). <<https://link.springer.com/article/10.1007/s12116-009-9040-5#Sec6>>
- Botsman, R.; Rogers, R.** (2011). *What's mine is yours*. Nueva York: Harper Collins.
- Buades, J.; Cañada, E.; Gascón, J.** (2012). *El turismo en el inicio del milenio: una lectura crítica a tres voces*. Madrid: Foro de Turismo Responsable.
- Carlsson, C.** (2008). *Nowtopia. How pirate programmers, outlaw bicyclist, and vacant-lot gardeners are inventing the future today*. Londres: Ak Press.
- Carrasco, C.** (2014). «La economía feminista: ruptura teórica y propuesta política». En: *Con voz propia: La economía feminista como apuesta teórica y política*. Madrid: La Oveja Roja.
- D'Alisa, G.; Demaria, F.; Kallis, G.** (eds.) (2015). *Decrecimiento*. Barcelona: Icaria.
- Escohotado, A.** (2016). *Los enemigos del comercio*. Barcelona: Espasa.
- Felber, C.** (2015). *La economía del bien común*. Barcelona: Deusto.
- Gisbert, P.** (2007). «Decrecimiento: camino a la sostenibilidad» [artículo en línea]. *El Ecologista* (núm. 55, págs. 20-23). <<https://vdocuments.site/decrecimiento-camino-a-la-sostenibilidad-pepa-gisbert.html>>
- Harvey, D.** (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Illich, I.** (2015). *Energía y equidad: los límites sociales de la velocidad*. Madrid: Díaz Pons.
- Jackson, T.** (2005). *Motivating sustainable consumption* [informe en línea]. Guildford: Centre for Environmental Strategy, University of Surrey. <http://sustainablelifestyles.ac.uk/sites/default/files/motivating_sc_final.pdf>
- Latouche, S.** (2008). *La apuesta por el decrecimiento*. Barcelona: Icaria.
- Louça, F.** (2014, 6 de abril). «Una carta de Hayek a Salazar y los neoliberales autoritarios, a propósito de la Unión Europea y el Estado Social» [artículo en línea]. *Sin Permiso*. <<http://www.sinpermiso.info/textos/una-carta-de-hayek-a-salazar-y-los-neoliberales-autoritarios-a-proposito-de-la-unin-europea-y-el>>
- ONU Mujeres** (2015). *Monitoreo de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres y las niñas en la Agenda de Desarrollo Sostenible 2030: oportunidades y retos para América Latina y el Caribe* [informe en línea]. Clayton, Panamá: ONU. <<http://lac.unwomen.org/es/digiteca/publicaciones/2015/09/monitoreo-genero>>
- Ostrom, E.** (2000). «Collective action and the evolution of social norms» [artículo en línea]. *Journal of Economic Perspectives* (vol. 14, núm. 3, págs. 137-158). <<http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.14.3.137>>
- Ostrom, E.** (2011). *El gobierno de los bienes comunes*. Ciudad de México: FCE.
- Pauli, G.** (2015). *La Economía Azul*. Barcelona: Booket.
- Proudhon, P. J.** (2013). *Théorie de la propriété*. París: Presses Électroniques de France.
- Rifkin, J.** (2013). *La era del acceso*. Barcelona: Paidós.
- Rosselli, C.** (2009). *Socialisme libéral*. París: Le Bord de l'Eau.
- Schumpeter, J. A.** (2015). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Página Indómita.
- Slee, T.** (2017). *What's yours is mine*. Londres: Scribe UK.

Smorto, G. (2016). «The Sharing Economy as a Means to Urban Commoning». *Comparative Law Review* (vol. 7). https://www.academia.edu/28688841/The_Sharing_Economy_as_a_Means_to_Urban_Commoning

Subirana, P. (1995, octubre). «Consumir menys per viure millor». *Ecoconcern. Papers d'Innovació Social*.

Sunyer, R. (2018, 11 de mayo). «Las dos caras de las monedas locales» [artículo en línea]. El País. <https://elpais.com/elpais/2018/05/11/seres_urbanos/1526055487_041659.html>

Suriñach, R. (2017). *Economías transformadoras de Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.

Vázquez, A. (2001). *Retando al futuro*. Madrid: Díaz de Santos.

Webster, K. (2017). *The circular economy: a wealth of flows*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.